

# TIAC



www.tiacimes.com • Summer 2016 • Été 2016

## TIAC 54th Annual Conference / ACIT 54e Conférence annuelle

**Asbestos-related Cancer Costs Billions /  
Les cancers de l'amiante coûtent des milliards aux  
Canadiens**

**Golfers Tee Off for Hope / Le tournoi de l'espoir**

**QAC Program Advances with Room to Grow / Progrès  
et avancées pour le PAQ**

Publications Mail  
Agreement # 40719512






**FOAMGLAS®**

Pittsburgh Corning

**FOAMGLAS® INSULATION**  
Trusted by District Energy  
professionals worldwide  
for over 75 years.

# TRUST

IS EARNED THROUGH INTEGRITY,  
QUALITY AND  
PERFORMANCE.



Contact us to learn more  
[www.foamglas.com](http://www.foamglas.com)  
1-724-327-6100 | 800-545-5001

## GROUP PUBLISHER

Lara Perraton  
lperraton@pointonemedia.com

## EDITOR

Jessica Kirby  
jessica.kirby@pointonemedia.com  
250.816.3671

## CONTRIBUTING WRITERS

Kevin Burns  
Steve Clayman  
Anne Cochrane  
Ron Coleman  
Andrew Delmonico  
Tavia Grant  
John Trainor

## ADVERTISING SALES

Christina Tranberg • 877.755.2762  
ctranberg@pointonemedia.com

## ART DEPARTMENT

Lara Perraton • 877.755.2762  
lperraton@pointonemedia.com

## PUBLISHED QUARTERLY BY:

Point One Media Inc. on behalf of the  
Thermal Insulation Association of Canada  
1485 Laperriere Avenue, Ottawa, ON K1Z 7S8  
T: 613.724.4834 / F: 613.729.6206

Contact: The Willow Group  
info@thewillowgroup.com • www.tiac.ca

While information contained in this publication has been compiled from sources deemed to be reliable, the publisher may not be held liable for omissions or errors.

Contents ©2016 by Point One Media Inc. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or duplicated without prior written permission from the publisher.

Printed in Canada • Postage paid at Simcoe, ON.

Return postage guaranteed. Canada Post Canadian Publications Mail Sales Product Agreement #40719512.

Return undeliverable Canadian addresses to:  
Circulation Department  
TIAC Times  
PO Box 11 Stn A Nanaimo, BC V9R 5K4  
email: circulations@pointonemedia.com

TIAC reserves the right to refuse any ad copy that contains anything that may be adverse to the interest of TIAC, including advertisements that are supportive of products, groups, or companies that are not supportive of the general objectives of TIAC.

*L'ACIT se réserve le droit de refuser toute annonce publicitaire dont le contenu serait contraire à ses intérêts, notamment toute annonce faisant la promotion de produits, de groupes ou de compagnies qui ne favorisent pas les objectifs généraux de l'ACIT.*

Statements of fact and opinion are the responsibility of the authors alone and do not necessarily reflect the official views of TIAC. Also, the appearance of advertisements and new product or service information does not constitute an endorsement of products or services featured.

*Les déclarations et les opinions énoncées sont la responsabilité des seuls auteurs et ne reflètent pas forcément le point de vue officiel de l'ACIT. La présence d'annonces et de renseignements sur de nouveaux produits et services ne signifie pas que la revue endosse les produits et services en question.*



photo credit: BCICA.

Summer 2016 / Été 2016

# 20

## TIAC 54th Annual Conference Agenda

Everything you need to know about the 54th annual conference in Saskatoon, SK.

## ACIT 54e Conférence annuelle Programme

Tout ce qu'il faut savoir sur le 54e congrès annuel à Saskatoon (Saskatchewan)

# 26

## Asbestos-related Cancer Costs Billions

Health-care for asbestos-related cancer costs billions as government is 'moving forward on a ban'

## Les cancers de l'amiante coûtent des milliards aux Canadiens

Le traitement des cancers de l'amiante coûtent des milliards et le gouvernement envisage maintenant une interdiction du produit.

# 32

## Golfers Tee Up for Hope

BCICA members support mesothelioma research in Western Canada.

## Le tournoi de l'espoir

Appui des membres de la BCICA en faveur de la recherche sur le mésothéliome dans l'Ouest du Canada

# 38

## QAC Program Advances with Room to Grow

Quality Assurance Certificate program is gaining traction in BC.

## Progrès et avancées pour le PAQ

Le programme de certificat en assurance de la qualité gagne du terrain en Colombie-Britannique

## Extras / Les extras

- 04 President's Message / Le mot du président
- 12 What's Going On? / Où en sommes-nous ?
- 17 Where's Steve / Où est Steve ?
- 18 In Memory / In Memoriam
- 42 TIAC Distributors / Distributeurs de l'ACIT
- 44 Contractors 101 / Entrepreneurs 101
- 46 Safety on the Job / La sécurité au travail
- 48 It's the Law / C'est la loi
- 50 Advertiser Index / Index des annonceurs

# TIAC ACIT

**Thermal Insulation Association of Canada**  
The Voice of The Mechanical Insulation Industry

**Association Canadienne de l'Isolation Thermique**  
La voix de l'industrie de l'isolation mécanique



by / par John Trainor

## Many memories, many thanks


As the end of my term as president of TIAC is fast approaching, tradition would dictate that I reflect on my time in this role. My immediate response is gratitude for the opportunity to serve the industry that has provided so much to me and my family throughout my career. It's amazing when I think about how much I have benefitted from what was intended as a temporary commitment. After attending conferences for years, I joined the TIAC board of directors in 2010 with the clear intention of doing my part for two years as Manufacturers Chair then moving on to make room for my successor. I never gave much thought to what TIAC did other than run a very enjoyable conference each year in a desirable location. Attendance at a couple of board meetings opened my eyes to the contributions TIAC was making to our industry, but also the enthusiasm and commitment of the board members became infectious. I was quickly volunteered as Chair of the TIAC Times Committee, and I haven't looked back!

I have regularly communicated the efforts and results of TIAC initiatives in this message, so I will try not repeat that message one last time. But rest assured, TIAC continues to make inroads at the national and provincial levels that benefit all members. I'd like to use my final message to say thank you to TIAC for the last two years. My perception of TIAC has definitely changed after witnessing firsthand what it does for all members—so much more than hold an annual conference. As the Voice of the Mechanical Insulation Industry, TIAC very actively promotes our products and services to end users all across Canada. That means more product gets specified and installed, creating more business for all. TIAC is a respected voice within the governing bodies that create and update

## Beaucoup de beaux souvenirs, et surtout, un gros merci !

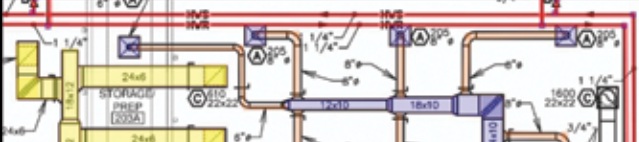
Avec la fin imminente de mon mandat de président de l'ACIT, je devrais, selon la tradition établie, revenir sur l'année écoulée à mon poste. C'est d'abord un sentiment de gratitude qui m'anime envers vous qui m'avez donné la possibilité de me mettre au service de notre secteur, un secteur qui m'a tant apporté, à moi et à ma famille tout au long de ma carrière. Quand j'y pense, j'ai tellement profité de ce qui ne devait être qu'un engagement temporaire. Ça faisait des années que j'assistais à des congrès quand je suis devenu administrateur au Conseil de l'ACIT en 2010 ; j'avais alors la nette intention d'assumer pendant deux ans le poste de président de la section des fabricants, puis de céder ma place à un autre. Je ne m'étais jamais vraiment posé la question de savoir ce que faisait l'ACIT, sinon organiser un congrès annuel très agréable dans un site enchanteur. Mais voilà, après quelques réunions du Conseil, j'ai bien vu ce que l'ACIT accomplit pour notre industrie. Et j'ai aussi été frappé par cet enthousiasme et ce sens du dévouement contagieux des administrateurs du Conseil. Puis, on a proposé ma candidature comme président du comité de rédaction de TIAC Times, et je ne l'ai jamais regretté !

J'ai communiqué régulièrement les efforts et le fruit des efforts des initiatives de l'ACIT dans la présente rubrique. Je ne vais donc pas me répéter ici. Mais, soyez assurés que l'ACIT continue de faire des progrès à l'échelle nationale et provinciale, des progrès qui profitent à tous les membres. Ce dernier message, je le consacre à mes remerciements à l'ACIT pour ces deux dernières années. La perception que j'ai de l'ACIT a fondamentalement changé après que j'ai constaté de

**Estimate Better Today with**  **FASTWRAP**  
MECHANICAL ESTIMATING SOFTWARE

**FAST Est. INC.**  
P.O. Box 20843  
Wichita, KS 67208  
800-828-7108  
fastest-inc.com

- easy-to-use mechanical insulation estimating software
- fast, accurate on-screen takeoffs
- piping and ductwork insulation database included
- reliable, knowledgeable customer support
- new and improved version now available!



**NU-WEST**  
CONSTRUCTION PRODUCTS INC.

Experience the True Difference!

Industrial & Commercial  
Mechanical Insulation  
Representing:

The Better Insulation.  
\*Only Available in Saskatchewan

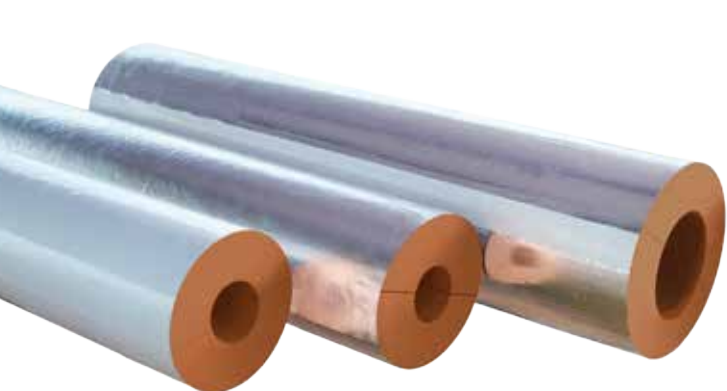
A Network of Solutions for Western Canada  
Calgary Edmonton Kelowna Regina Saskatoon Vancouver Winnipeg  
nu-west.ca



# INTRODUCING

## PolyPhen™ Insulation

Polyguard's PolyPhen™ phenolic foam insulation is one component in our PolyPhen™ system which includes a range of rigid foam insulation densities designed for piping systems and supports, tanks, vessels and ductwork in commercial and industrial applications.



Polyguard® is pleased to add PolyPhen™ phenolic insulation to our mechanical insulation products including Dow® XPS Pipe Insulation Billets; Insulrap™ and ZeroPerm® vapor barriers; Alumaguard® flexible claddings; and RG-2400® corrosion resistant gels.

PolyPhen™ is a closed-cell phenolic insulation available in four densities that meets ASTM E84 fire and smoke requirements (0,0 @2.5#) for use in interior chilled water applications. It has the lowest thermal conductivity (highest R-Value) of any foam insulation. Combined with the high performing ZeroPerm® vapor barrier or Alumaguard® Lite White where aesthetics is required, engineers have a high performing system from Polyguard that they can be trusted to perform.

**PolyPhen™ 2500** 2.5 lb density

**PolyPhen™ 3750** 3.75 lb density

**PolyPhen™ 5000** 5.0 lb density

**PolyPhen™ 7500** 7.5 lb density

**Polyguard®**  
Innovation based. Employee owned. Expect more.

FOLLOW US ON OUR SOCIAL NETWORK



For more information: (w) [www.Polyguard.com/mechanical](http://www.Polyguard.com/mechanical) (p) 214-515-5000

building codes, ensuring the value we all provide is recognized, and the demand for our value is increased. In short, TIAC is increasing demand for the products I sell, giving me a greater opportunity to be successful. This is a benefit to all members, whether you are a contractor, distributor, or manufacturer.

I'd like to take a moment to thank and recognize the board of directors. I was apprehensive when I joined the board because I had no previous experience serving in such a capacity. However, I was warmly welcomed and encouraged to participate from the very first meeting. I quickly realized how dedicated these volunteers are to bettering the industry for everyone. All board members have responsibility and/or accountability to their companies or employers, but manage to put that agenda aside to direct the interests of the association. They sacrifice time away from their families and businesses to attend board meetings and manage issues large and small that directly or indirectly affect us all. Sometimes the process moves slowly and sometimes we see immediate results, but we are always moving forward. Thank you all for your support and dedication to our industry. Your experience, patience, and professionalism enabled me to grow into the role I held for the last two years. I am grateful to have had the opportunity to work with each of you.

While I hope I have made a contribution to TIAC during the last two years, I know I enjoyed significant returns that far

première main ce qu'elle fait pour tous ses membres — et c'est bien plus que le congrès annuel. L'ACIT, la voix de l'isolation mécanique, fait une promotion très active de ses produits et de ses services auprès des utilisateurs partout au Canada. Ceci signifie que plus de produits d'isolation sont inscrits dans les devis et installés, donc que nos calorifugeurs ont plus de travail. L'ACIT est une voix respectée parmi les instances qui rédigent et mettent à jour les codes du bâtiment ; elle s'assure que la valeur de notre travail est reconnue et que la demande de nos services augmente. En bref, l'ACIT fait augmenter la demande des produits que je vends, et me donne une meilleure occasion de réussir en affaires. Et cet avantage est offert à tous les membres : entrepreneurs, distributeurs et fabricants.

Permettez-moi de remercier et de saluer le Conseil d'administration. J'avais bien quelques craintes quand je suis devenu administrateur, car je n'avais aucune expérience à ce titre. Mais j'ai été accueilli à bras ouverts et encouragé à participer à fond dès la première réunion. Je me suis rapidement rendu compte à quel point tous ces bénévoles sont dévoués et déterminés à améliorer la situation collective de notre secteur. Tous les administrateurs ont la responsabilité de leur entreprise ou lui sont redevables ; malgré tout, ils arrivent à mettre leurs soucis de côté pour s'occuper des intérêts de l'association. Ils sacrifient de leur temps en famille et au sein de leur entreprise pour assister à des réunions du Conseil et gérer les petits et les grands enjeux qui nous touchent tous, directement ou indirectement. Tantôt, le processus est lent ; tantôt, nous voyons des résultats immédiats, mais toujours, nous progressons. Merci pour votre soutien et votre dévouement en faveur de notre industrie. Votre expérience, votre patience et votre professionnalisme m'ont permis de grandir dans le rôle que j'ai tenu pendant deux ans. Je vous suis reconnaissant de m'avoir donné la possibilité de travailler pour vous tous.

Si j'espère avoir fait ma part pour l'ACIT au cours de ces deux dernières années, je sais aussi que ce que j'en ai rapporté dépasse largement ce que j'y ai investi. Je comprends mieux maintenant les possibilités qui existent pour tous nos membres ; j'ai une meilleure connaissance des ressources que leur offre l'ACIT et je suis plus conscient des défis auxquels nous devons



**With Over 60 Locations in North America,  
We Are Everywhere You Are  
and positioned to serve you.**

Commercial & Industrial Insul. Safety HVAC Firestop Refractory Build, Enclosure Weatherization Abatement Marine

"Pushing Limits to be Your Distributor of Choice for Over Eighty-Five Years."  
Find Your Local Branch at [www.generalinsulation.com](http://www.generalinsulation.com) Corporate Phone: (800) 442-6662 Info@generalinsulation.com

**ROBERT GRAY**  
BUS: 204-222-0920  
FAX: 204-224-5666  
TF: 1-800-250-9080

300 Transport Rd.  
Box 29 Grp 582 RR5  
Winnipeg, MB R2C 2Z2  
[info@thermoapplicators.com](mailto:info@thermoapplicators.com)

**THERMAL INSULATION SYSTEMS FOR PIPES, DUCTS, AND VESSELS.**

Asbestos Removal  
Polyurethane Foam  
Firestopping

**Commercial & Industrial Applications**  
*"We do it with Class... & Glass"*



# SELECT

**Solutions that inspire confidence.**

## Zeston® PVC

- Full spectrum of fitting types and colors
- Abuse-resistant and a vapor barrier



**JM** *Johns Manville*

outweigh the time invested during this term. I have gained insight into the opportunities that exist for all members, a deeper knowledge of the resources provided by TIAC, and a greater awareness of the challenges facing our industry. All of these experiences will position me to provide greater value to my employer and customers. I have developed strong business relationships and friendships that will benefit me both professionally and personally for years to come. These relationships extend from coast to coast on both sides of the border and reinforce my belief that the mechanical insulation industry is full of amazing people who willingly share their experience, knowledge, and friendship.

I have learned so much and had so much fun, my only regret is that I didn't get involved earlier in my career. I encourage all members to become engaged with our association. Whether you are supporting the TIAC booth at a trade show in your region or simply complying with the best practices guide on a daily basis, you are moving our industry forward. We have accomplished so much, but there are always new challenges and opportunities around the corner. We will need fresh ideas and new insights to meet them head on. Consider attending a TIAC conference. You are sure to learn something useful to your business, meet new business contacts, and make new friends. If your experience is anything like mine, you will get so much more out of it than you can imagine. And I can assure you, you won't regret it. ■

faire face. Toute cette expérience fait en sorte que je peux offrir davantage à mon employeur et à mes clients. J'ai noué des liens d'affaires forts avec collègues et amis, des liens qui me seront profitables sur les plans professionnel et personnel. Ces rapports s'étendent d'un océan à l'autre et même au sud de la frontière, et renforcent la conviction que j'ai que l'industrie de l'isolation mécanique regorge de personnes formidables qui sont prêtes à partager leur expérience, leurs connaissances et leur amitié.

J'ai tellement appris, et j'ai tellement eu de plaisir. Mon seul regret, c'est de ne pas m'être impliqué plus tôt. Je vous encourage tous à vous impliquer pour notre association. Qu'il s'agisse de s'occuper du kiosque de l'ACIT à un salon commercial dans votre région ou simplement de vous conformer aux meilleures pratiques contenues dans le guide au quotidien, vous faites progresser notre secteur. Nous avons tellement accompli, mais il surgit constamment de nouveaux défis et de nouvelles possibilités. Nous aurons besoin de nouvelles idées et suggestions pour relever tous ces défis et saisir toutes ces possibilités. Participez à un congrès de l'ACIT. Vous y apprendrez quelque chose d'utile pour votre entreprise, vous établirez de nouveaux contacts, vous vous ferez de nouveaux amis. Si votre expérience est comme la mienne, vous en tirerez encore plus que vous ne pouvez vous l'imaginer. Et je peux vous assurer que vous ne le regretterez pas. ■



**DYPLAST**  
products

*La Référence en isolation calorifuge*

Proudly manufacturing Polyisocyanurate Insulating products that meet or exceeds the most demanding **CINI-2014 & ASTM C591-15** standards. Are your customers ready for this level of quality?

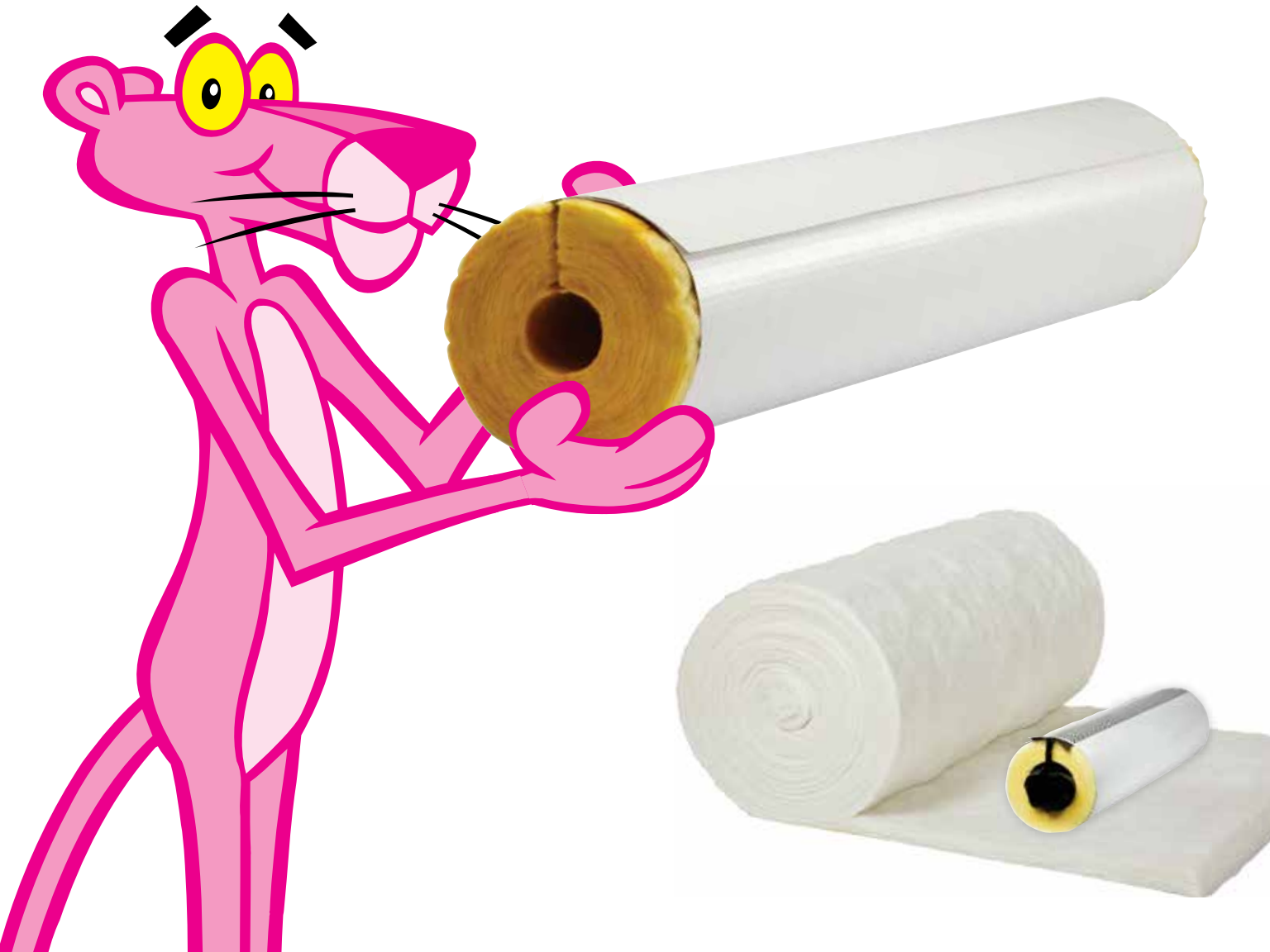
*Dyplast is the right choice for energy efficiency and economics for mechanical pipe insulation.*  
*Dyplast est le bon choix pour l'efficacité et l'économie d'énergétique pour votre isolation des tuyaux mécaniques.*

TIAC Thermal Insulation Association of Canada Proud Member of NIA National Insulation Association iiar International Institute of Ammonia Refrigeration

ISO-C1®

4 x Theodore H. Brodie Safety Award Recipient | 1 x MICA Platinum Safety Award  
12501 NW 38th Ave. Miami FL, 33054 | www.dyplast.com | info@dyplast.com  
305.921.0100 | 800.433.5551





## Say Hello to the All-New ASJ Max FIBERGLAS™ Pipe Insulation

The durable, cleanable, poly-encapsulated paper jacket doesn't support mold and mildew growth. It can tolerate intermittent, short-duration precipitation during construction. The new SSL® Max closure system was designed with advanced adhesives to work specifically with the new jacket to provide a tight, reliable seal that doesn't need glue or staples. It was tested and proven to perform as well, or better than SSL II® and competitive closures. The maximum operating temperature rating has changed from 850°F to 1,000°F (with heat-up schedule).

Get better acquainted at...



[owenscorningcommercial.com](http://owenscorningcommercial.com)





**Thermal Insulation Association of Canada**  
*The Voice of The Mechanical Insulation Industry*

**Association Canadienne de l'Isolation Thermique**  
*La voix de l'industrie de l'isolation mécanique*

TIAC's mission is to represent and promote the membership as the national voice of the thermal insulation industry in Canada. The TIAC membership works to advance the thermal insulation industry through the development of national industry standards, information, and education.

### Our Objectives

1. To continue to promote and advance the TIAC Best Practices Guide to the industry.
2. To further the interests of the members of the Corporation.
3. To educate members of the Corporation, permitting the highest possible development of professional skills with respect to insulation in all aspects and through this professional development to continue to merit the confidence of architects, engineers, owners, and/or their agents.
4. To obtain, disseminate, and exchange full and accurate information among the members regarding all matters pertinent to the advancement of the insulation industry and the improvement of conditions within the industry.
5. To advance, promote, and maintain harmony in all relations between employer and employee in the insulation industry through the practice of high standards of ethical, professional, scientific, and social behaviour.
6. Generally, to promote and encourage better public relations, specifically, to receive and adjust any and all complaints between different parties in a manner which will assure adherence to the highest possible standards of efficiency and service without pecuniary gain.
7. To promote the conservation of energy through the effective use of insulation.
8. To co-ordinate industry endeavours and represent the membership as the national voice of the insulation industry.

La mission de l'ACIT consiste à représenter et à promouvoir ses membres sur un front uni, une voix nationale de l'industrie de l'isolation thermique au Canada. Les membres de l'ACIT oeuvrent afin d'améliorer l'industrie de l'isolation thermique par le biais du développement de normes, de l'information et de l'éducation de l'industrie au niveau national.

### Nos buts

1. Poursuivre la promotion et l'avancement du guide des meilleures pratiques d'isolation dans notre industrie.
2. Assurer la progression et favoriser les intérêts des membres.
3. Éduquer les membres, en permettant le plus haut degré de développement des compétences professionnelles en ce qui a trait à l'isolation sous toutes ses formes, et par l'entremise de ce développement professionnel afin de continuer à s'attirer la confiance des architectes, des ingénieurs, des propriétaires et de leurs agents.
4. Obtenir, disséminer et échanger de l'information complète et exacte parmi les membres en ce qui concerne toute matière pertinente à l'avancement de l'industrie de l'isolation et à l'amélioration des conditions au sein de l'industrie.
5. Améliorer, promouvoir et maintenir un régime harmonieux dans toutes les relations entre les employeurs et les employés au sein de l'industrie de l'isolation grâce à la pratique de standards élevés en matière de comportement éthique, professionnel, scientifique, et social.
6. De façon générale, promouvoir et encourager de meilleures relations publiques, plus particulièrement : recevoir et régler toute plainte entre les différentes parties de façon à assurer l'adhésion aux standards les plus élevés en termes d'efficacité et de services sans gains pécuniaires.
7. Promouvoir la conservation de l'énergie par le biais d'un usage efficace de l'isolation.
8. Coordonner les projets ou activités de l'industrie et représenter les membres sur un front uni, c'est-à-dire la voix nationale de l'industrie de l'isolation.





**Thermal Insulation Association of Canada**  
*The Voice of The Mechanical Insulation Industry*

**Association Canadienne de l'Isolation Thermique**  
*La voix de l'industrie de l'isolation mécanique*

## 2015 – 2016

President – John Trainor  
 1st Vice-President – Bob Fellows  
 2nd Vice-President – Shaun Ekert  
 Treasurer – Chris Ishkanian  
 Past President – Walter Keating  
 Secretary – David Reburn  
 Chairman Manufacturers – Scott Bussiere  
 Alternate Manufacturers – Mike Goyette  
 Chairman Distributors – Luc Barriault  
 Alternate Distributors – Bob Friesen  
 Chairman Contractors – Mark Trevors  
 Alternate Contractors – Robert Gray  
 Director at Large – Jim Flower  
 Director of British Columbia – Andre Pachon  
 Director of Alberta – Mark Trevors  
 Director of Saskatchewan – Shaun Ekert  
 Director of Manitoba – Robert Gray  
 Director of Ontario – Joey Fabing  
 Director of Quebec – Rémi Demers  
 Director of Maritimes – Danny Pacione

## Advisors to the Board of Directors

Norm DePatie

## Committees

TIAC Times – John Trainor  
 Technical – Denis Beaudin  
 Marketing – Shaun Ekert  
 Conference Chairman – David Reburn  
 IAC Chairman – Bob Fellows  
 Conference 2016 Chair – David Reburn

## Provincial Association Representatives

Association d'Isolation du Québec – Linda Wilson  
 B.C. Insulation Contractors Association – Brian Hofler  
 Master Insulators Association of Ontario – Charlie Stuckey  
 Manitoba Insulation Contractors Association – Jon Reimann  
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Shaun Ekert  
 Thermal Insulation Association of Alberta – Erika Rauser

**If you would like more information about the association or would like to review a complete list of members, please visit [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca).**

## 2015 – 2016

Président – John Trainor  
 Premier vice-président – Bob Fellows  
 Deuxième vice-président – Shaun Ekert  
 Trésorier – Chris Ishkanian  
 Président sortant – Walter Keating  
 Secrétaire – Dave Reburn  
 Directeur de mandat spécial – Jim Flower  
 Président de Fabricants – Scott Bussiere  
 Remplaçant de Fabricants – Mike Goyette  
 Président de Distributeurs – Luc Barriault  
 Remplaçant de Distributeurs – Bob Friesen  
 Président d'Entrepreneurs – Mark Trevors  
 Remplaçant d'Entrepreneurs – Robert Gray  
 Directeur de la Colombie-Britannique – Andre Pachon  
 Directeur de l'Alberta – Mark Trevors  
 Directeur de la Saskatchewan – Shaun Ekert  
 Directeur du Manitoba – Robert Gray  
 Directeur de l'Ontario – Joey Fabing  
 Directeur du Québec – Rémi Demers  
 Directeur des Maritimes – Danny Pacione

## Conseillers du conseil d'administration

Norm DePatie

## Comités

TIAC Times – John Trainor  
 Technique – Denis Beaudin  
 Marketing – Shaun Ekert  
 Président des Congrès – David Reburn  
 Président du Comité de promotion d'isolation (PI) – Bob Fellows  
 Président du Congrès 2016 – David Reburn

## Représentants des associations provinciales

Association d'Isolation du Québec – Linda Wilson  
 B.C. Insulation Contractors Association – Brian Hofler  
 Master Insulators Association of Ontario – Charlie Stuckey  
 Manitoba Insulation Contractors Association – Jon Reimann  
 Saskatchewan Insulation Contractors Association – Shaun Ekert  
 Thermal Insulation Association of Alberta – Erika Rauser

**Si vous désirez davantage de renseignements sur l'association ou accéder à la liste complète des membres, s.v.p visiter le site [www.tiac.ca](http://www.tiac.ca).**

## You're Invited to the Party

We all love going to parties, don't we? New Year's, anniversaries, birthdays, Stanley Cup playoffs—any opportunity to argue with a relative; anything to get together. Well, here's a TIAC invitation to a different kind of party that is actually a trade show.

As an integral part of the TIAC marketing approach to “Raising the Awareness of Mechanical Insulation,” we have for the past four years focused on bringing our message to the delegates attending trade shows. Through trial and error, we have narrowed our participation to associations we determined would return the biggest bang for the buck, and that is where the potential for mechanical insulation retrofit and upgrades exists.

The focus is on the healthcare industry and secondary education facilities throughout Canada. Next year, we will have a booth at a trade show dedicated to the mining industry. Other opportunities are available and we will be looking at those. We welcome suggestions from TIAC members. All of this activity points to the growing acceptance of mechanical insulation as a recognized means of reducing energy consumption and carbon emissions.

Our approach to trade shows now includes a professionally designed booth, and giveaways in the form of high-end stainless steel travel mugs that are super-insulated to keep a liquid hot for at least three hours. It really does! I tested the performance in the secret underground lab I share with Batman. As evidence of the popularity of these travel mugs, I'll cite one example that happened this past fall at a trade show.



A delegate came by asking for a travel mug because his wife “borrowed” the one he had from the year before and she refused to give it back. What's a guy to do? We helped him out, but more importantly we cemented a relationship with a high level of potential business for a TIAC contractor member.

It's traditional for trade show participants to have a door prize available to give away at the end of the event, and TIAC is



By / par Steve Clayman

Director of Energy Initiatives / directeur des initiatives d'économie d'énergie

## Vous êtes invités à la fête !

Nous aimons tous assister à des fêtes, n'est-ce pas ? Les fêtes du Nouvel An, les anniversaires, les éliminatoires de la Coupe Stanley — toutes les occasions sont bonnes de discuter ferme avec la parenté et de se réunir. Eh bien, voici une invitation de l'ACIT à un type de fête différent : le salon commercial.

Dans le cadre de la démarche de commercialisation entreprise par l'ACIT pour mieux faire connaître l'isolation mécanique, nous nous appliquons depuis quatre ans à communiquer notre message aux délégués qui participent à des salons commerciaux. Après quelques tâtonnements, nous nous sommes limités aux associations que nous estimions pouvoir nous en donner le plus pour notre argent, c'est-à-dire celles qui offrent des possibilités de modernisation et d'amélioration de l'isolation mécanique.

Nous nous concentrons sur l'industrie des soins de santé et les établissements d'enseignement secondaire partout au Canada. L'an prochain, nous aurons un kiosque à un salon réservé à l'industrie minière. Il y a bien d'autres possibilités et nous les examinerons. Les suggestions des membres de l'ACIT sont aussi les bienvenues. Toute cette activité démontre que l'isolation mécanique est de plus en plus reconnue comme moyen de réduire la consommation d'énergie et les émissions de carbone.



Notre participation aux salons commerciaux comprend maintenant un kiosque de conception professionnelle et des





WEATHERJACS®

# WITH THIS MUCH INNOVATION, WATER DOESN'T STAND A CHANCE.

Weatherjacs® patented weathertight family of products are designed for *quicker, easier and safer installation* while providing a greater resistance to water penetration. For more information visit [idealproducts.ca](http://idealproducts.ca)



Weatherjac®  
AA (Aspen Aerogel)  
ELBOW



Weatherjac®  
TEE



Weatherjac®  
NUMBERED ELBOW



Weatherjac®  
ENDCAP



Weatherjac®  
BEVEL



Weatherjac®  
LARGE BORE ELBOW



**Ideal Products**  
1 800 299 0819

Head Office: Edmonton, Alberta | Eastern Canada: Stoney Creek, Ontario

[www.idealproducts.ca](http://www.idealproducts.ca) | [@Ideal\\_products](https://twitter.com/Ideal_products) | [@idealproducts](https://www.instagram.com/idealproducts) | [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/idealproducts)



front and centre with a bottle of Crown Royal (sometimes Maple, sometimes Northern Harvest). Delegates are asked to drop off a business card for a chance to win the prize. This give-away is a proven attraction for the trade show delegates. In fact, some delegates come by multiple times and others have brought colleagues.

But wait; there's more.

We're able to engage delegates in conversation, and that is the draw. It's the high level of expertise we're able to demonstrate, that we are able to answer immediate questions and follow up on requests for resolution of site-specific problems.

In past trade shows, the traffic at our booth has been surprisingly heavy. We have definitely put together a presentation that attracts visitors. What we are ultimately after are qualified leads representing anyone from site superintendents to maintenance personnel and management. We want to talk to the very people who see the deficiencies on a regular basis. We want to engage these people in a conversation that addresses energy saving, personnel protection, condensation control, water savings, and the contribution mechanical insulation makes in reducing the incidence of Legionella disease.

Let's look at some numbers generated from the trade shows we attended (with two to go as of this article):

- Canadian Healthcare Engineering Society (CHES)
- CHES Manitoba-April 28, 2016: 48 delegates
- CHES Ontario-May 30, 2016: 131 delegates
- CHES British Columbia & National Conference-September 12 & 13, 2016: 140 delegates (projected)
- CHES Saskatchewan-October 24, 2016: 36 delegates (projected)
- Ontario Association of Physical Plant Administrators (OAPPA)
- OAPPA Ontario-June 2, 2016: 74 delegates.

When we participate in a trade show, we ask for TIAC member volunteers from the area to help out in the TIAC booth. If the trade show is one day, we look for two volunteers to participate. If we're in a two-day show, then we'd ask for four volunteers. This time obligation is about three to four hours in the morning and in the afternoon. We encourage member participation from all sectors; however, we don't want our booth to be crowded with volunteers, so participation is on a "first come, first served" basis. Here's the payoff for each volunteer contributing those few hours of work: it's fun, you get to meet people, and most importantly, you get all the delegate contact details as well as copies of the business cards people leave behind for the Crown Royal draw.

From this point on, the rest is up to you to turn the leads into

cadeaux publicitaires sous forme de gobelets de voyage en acier inoxydable haut de gamme qui sont isolés de manière à garder un liquide chaud pendant au moins trois heures. Et c'est réellement le cas ! Je l'ai vérifié dans le laboratoire souterrain secret que je partage avec Batman ! À preuve de la popularité de ces gobelets de voyage, voici une anecdote qui est arrivée l'automne dernier à un salon commercial.

Un délégué est venu nous demander un gobelet de voyage parce que son épouse avait « emprunté » celui qu'il avait reçu l'année précédente et qu'elle refusait de le lui rendre. Le pauvre homme ! Nous lui sommes venus en aide, mais chose plus importante encore, nous avons consolidé des relations avec une source d'affaires potentielle importante pour un entrepreneur membre de l'ACIT.

La tradition veut qu'à la fin d'un salon commercial les participants aient un prix de présence à remettre, et l'ACIT figure en bonne place avec sa bouteille de Crown Royal (Maple ou Northern Harvest). On demande aux délégués de déposer leur carte de visite pour avoir une chance de gagner ce prix. Ce cadeau promotionnel s'est avéré attrayant pour les délégués. En fait, certains d'entre eux viennent à maintes reprises et d'autres amènent des collègues.

Mais attendez ; ce n'est pas tout.

Nous pouvons engager la conversation avec des délégués et exercer là notre véritable attrait : démontrer un degré élevé de savoir-faire, répondre immédiatement à des questions et donner suite à des demandes de résolution de problèmes propres à des lieux donnés.

Lors de salons passés, notre kiosque a fait l'objet d'un nombre étonnamment élevé de visites. Il est certain que notre présentation attire les visiteurs. En fin de compte, ce que nous recherchons, ce sont des clients potentiels qualifiés : depuis les chefs de chantier jusqu'au personnel d'entretien et de gestion. Nous voulons parler aux personnes qui voient régulièrement les déficiences de leurs installations. Nous voulons entamer avec elles une discussion sur l'économie d'eau et d'énergie, la protection du personnel, la régulation de la condensation et la contribution de l'isolation mécanique à la réduction de l'incidence de la maladie des légionnaires (Legionella).

Voici quelques statistiques au sujet des salons commerciaux auxquels nous avons pris part (deux sont à venir au moment de la rédaction du présent article) :

Société canadienne d'ingénierie des services de santé (SCISS)

- SCISS/Manitoba – 28 avril 2016 : 48 délégués
- SCISS/Ontario – 30 mai 2016 : 131 délégués
- SCISS/Colombie-Britannique et Congrès national - 12 et 13 septembre 2016 : 140 délégués (prévisions)



# ENERGY CONSERVATION SPECIALISTS. THE EXPERTS.



We know mechanical  
insulation inside out.

We have the information  
you need and want.

LET'S CONNECT Online . In person. On Twitter.



- [energyconservationspecialists.org](http://energyconservationspecialists.org)
- [info@energyconservationspecialists.org](mailto:info@energyconservationspecialists.org)
- 604.877.0909    ➤ [@BCEnergySavers](https://twitter.com/BCEnergySavers)



Energy Conservation Specialists. A project of BC Insulators Local 118.

revenue-producing work. There are some delegates who want to see a TIAC member right away and other delegates are looking for general information. Regardless, the contacts have been established at a level that would under most circumstances take months of promotional work to establish.

Should a contractor be the first point of contact and he is then successful in obtaining work, the distributor he buys from benefits. The suppliers to this distributor also benefit when they produce a few more pounds of insulation or any number of widgets, or whatever.

Retrofit and upgrade work is where we believe the future lies. All healthcare and educational facilities, as well as government and office buildings and retail malls, are tasked with lowering energy costs. Benchmarking is now government mandated, and so is carbon reduction. TIAC has your back. We are available with a high level of expertise whether it is code, building a business case, developing calculations, or meeting with clients. We can, when required, add established and credible industry recognized solutions to any situation. We are just a call or an email away.

You're invited to the party. Show up, participate, and here's a promise—you'll go home with a loot bag. ■

**WALLACE**  
CONSTRUCTION SPECIALTIES LTD.

*When You Have the Project,  
We Have the Product*

**Welcome to Saskatoon**  
from Saskatchewan's Premiere Distributor of  
Industrial and Commercial Insulation.

Representing:

**ROXUL®**  
TECHNICAL INSULATION

**IP** IDEAL PRODUCTS

**OWENS CORNING**  
FIBERGLASS INSULATION

**3M**

**ITW**  
INSULATION SYSTEMS

**JM**  
Johns Manville

**aspen** aerogels

**CertainTeed**  
SAINT-GOBAIN

**Over 44 Years in Business**

- SCISS/Saskatchewan – 24 octobre 2016 : 36 délégués (prévisions)
- Ontario Association of Physical Plant Administrators (OAPPA)
- OAPPA/Ontario – 2 juin 2016 : 74 délégués

Lorsque nous participons à un salon commercial, nous demandons que des membres de l'ACIT de la région assurent gratuitement la permanence à notre kiosque. Nous cherchons deux bénévoles si le salon dure une journée et quatre s'il dure deux jours. Le temps qu'ils doivent y consacrer est de trois à quatre heures le matin et l'après-midi. Nous invitons des membres de tous les secteurs à participer ; cependant, parce que nous ne voulons pas que notre kiosque soit bondé de bénévoles, ces derniers sont choisis selon le principe du « premier arrivé, premier servi ». Comme récompense pour ces quelques heures de travail, vous prenez part à une activité amusante, vous rencontrez des gens et, surtout, vous obtenez les coordonnées de tous les délégués, ainsi que des copies des cartes de visite laissées par les personnes intéressées par le tirage au sort de la bouteille de Crown Royal.

Ensuite, c'est à vous de transformer ces clients potentiels en contrats générateurs de revenus. Dans certains cas, le délégué veut voir un membre de l'ACIT immédiatement ; dans d'autres cas, il cherche des renseignements généraux. Quoi qu'il en soit, les contacts sont établis à un niveau qui, dans la plupart des cas, exigerait des mois de travail de promotion.

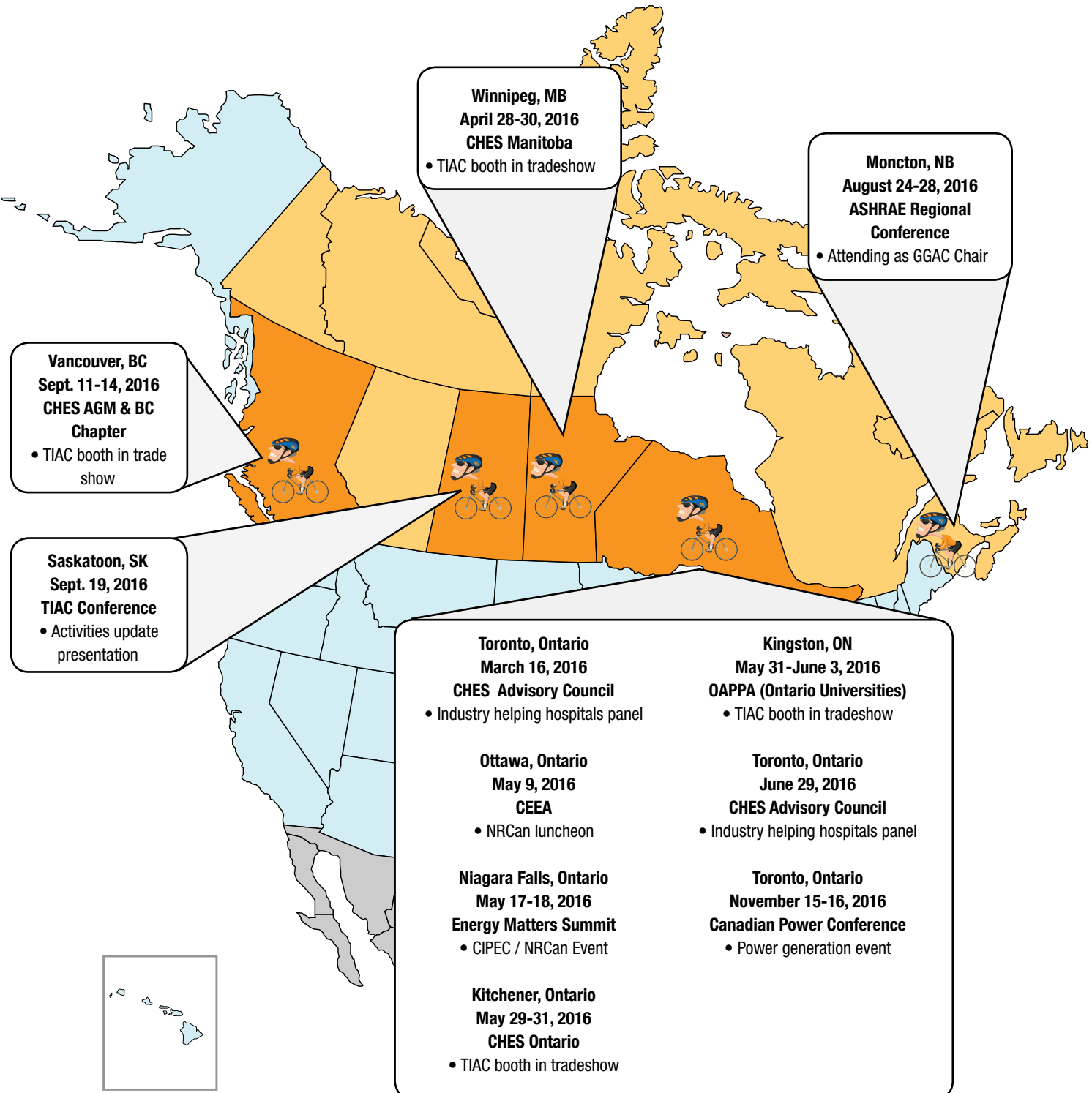
Si un entrepreneur est le premier point de contact, puis qu'il réussit à obtenir du travail, le distributeur chez qui il s'approvisionne en profite aussi. Les fournisseurs de ce distributeur en profitent à leur tour lorsqu'ils produisent quelques livres d'isolant de plus ou un nombre supplémentaire quelconque d'articles ou d'accessoires.

Nous pensons que ce sont les travaux de modernisation et d'amélioration qui sont le plus prometteurs. Tous les établissements de santé et d'enseignement, ainsi que les édifices gouvernementaux, les immeubles à bureaux et les centres commerciaux, sont chargés de réduire les coûts énergétiques. Le gouvernement exige maintenant le recours à des analyses comparatives, tout comme la réduction des émissions de carbone. L'ACIT peut vous appuyer. Nous sommes à votre disposition pour vous faire profiter de notre haut niveau de compétence, qu'il s'agisse de vous renseigner sur le code, de réaliser une analyse de rentabilité, d'effectuer des calculs ou de rencontrer des clients. Nous pouvons fournir au besoin, pour n'importe quelle situation, des solutions crédibles qui sont reconnues par notre industrie. Il suffit de nous téléphoner ou de nous envoyer un courriel.

Vous êtes invités à la fête. Venez et participez. Vous rentrerez chez vous avec un sac rempli de bonnes choses ; c'est promis. ■



# WHERE'S STEVE? / OÙ EST STEVE ?





**COLE, Lee (Larry) Worthy**

*April 14, 1929 - May 30, 2016*

Passed away peacefully at Lady Minto Hospital on Salt Spring Island. Beloved husband of Patricia (Pat) for 65 years. Also survived by his large, loving family. Lee founded Burnaby Insulation in 1982 and later retired to enjoy the good life on Salt Spring Island. He was a long-time TIAC member and great friend to many, including Harvey Webb of Shurfit Products, who met Lee in 1962 and called him a colleague and friend in all the years to follow.

“You could always count on him,” said Webb. “We was knowledgeable and reliable as a friend and business man, but more than anything he was a family man.”

Pat Cole said Lee was a committed TIAC member and took his board responsibilities very seriously. “He was thrilled to receive his life membership at the conference in Kelowna,” she said.

Steve Clayman, director of energy initiatives for TIAC, said Lee was always a gentleman and a pleasure to business with. “He remained instrumental in helping establish Knauf in the Canadian market,” said Clayman in a note of condolence to Lee’s family.

View others’ comments and memories of Lee at <http://www.legacy.com/guestbooks/theprovince/lee-worthy-cole-larry-condolences/180218153?cid=full> and leave a note of your own that lets his family and friends know just how much he will be missed. ■



**COLE, Lee (Larry) Worthy**

*14 avril 1929 – 30 mai 2016*

Décédé paisiblement à l’hôpital Lady-Minto, sur l’île Salt Spring, il a été l’époux bien-aimé de Patricia (Pat) pendant 65 ans. Lui survit une famille aimante et nombreuse. Lee Cole a fondé Burnaby Insulation en 1982, puis a pris sa retraite pour profiter de la vie sur l’île Salt Spring. Lee a été membre de l’ACIT pendant de longues années et l’ami d’un grand nombre, dont Harvey Webb de Shurfit Products, qui a rencontré Lee en 1962 et le considérait depuis autant comme ami que comme collègue.

« Vous pouviez toujours compter sur lui, affirme [Harvey]. Il était compétent, il était fiable comme ami et comme homme d’affaires. Mais il était d’abord et avant tout dévoué à sa famille. »

Pat Cole a affirmé que Lee était un membre engagé de l’ACIT et qu’il prenait très au sérieux ses responsabilités d’administrateur du Conseil. « Il était tellement content de recevoir son titre de membre à vie au congrès de Kelowna », a-t-elle précisé.

Steve Clayman, directeur des initiatives d’économie d’énergie à l’ACIT, affirme que Lee était un vrai gentleman et c’était toujours un plaisir de travailler avec lui. « Il a joué un rôle de premier plan pour aider à établir Knauf sur le marché canadien », précise M. Clayman dans une note de condoléance à la famille de Lee.

Faites afficher les observations et les souvenirs qu’ont ses amis de Lee à l’adresse <http://www.legacy.com/guestbooks/theprovince/lee-worthy-cole-larry-condolences/180218153?cid=full> et laissez à votre tour un note de réconfort à sa famille. ■



**CROSSROADS C&I**  
DISTRIBUTORS / FABRICATORS  
*The Insulation Specialists™*




**THE LARGEST DISTRIBUTOR  
AND FABRICATOR OF  
COMMERCIAL AND  
INDUSTRIAL INSULATION  
PRODUCTS IN CANADA**



**CONTACT YOUR NEAREST CROSSROADS C&I BRANCH**

<b>Edmonton, AB</b> 800.252.7986	<b>Fort McMurray, AB</b> 780.743.5214	<b>Kitchener, ON</b> 800.265.2377	<b>Montreal, PQ</b> 800.361.2000
<b>Calgary, AB</b> 800.399.3116	<b>Regina, SK</b> 306.551.6507	<b>London, ON</b> 800.531.5545	<b>Quebec City, PQ</b> 800.668.8787
<b>Burnaby, BC</b> 800.663.6595	<b>Toronto, ON</b> 800.268.0622	<b>Sarnia, ON</b> 800.756.6052	<b>Dartmouth, NS</b> 877.820.2550
	<b>Hamilton, ON</b> 877.271.0011	<b>Ottawa, ON</b> 800.263.3774	

**ISO 9001:2008**

**crossroadsci.com**

# THERMAL SHIFT

**Problem  
Solved.**

**Our Expertise - Your Success**



Visit [www.jm.com/industrial/thermalshift](http://www.jm.com/industrial/thermalshift)

## 54th Annual Conference / 54e Conférence annuelle

### AGENDA

#### Saturday, September 17, 2016

- 9:00 am - 5:00 pm Registration Desk Open  
*Meewasin Boardroom*
- 9:00 am - 3:00 pm Outgoing Board Meeting (Private)  
*Spadina Boardroom*
- 5:30 pm - 8:00 pm Manufacturer & Distributor Reception  
*Adam Ballroom*
- 8:00 pm - 11:00 pm Networking Dessert Tables  
*Adam Ballroom*

#### Sunday, September 18, 2016

- 7:30 am - 2:00 pm Registration Desk Open  
*Meewasin Boardroom*
- 7:30 am - 8:30 am Breakfast  
*Adam Ballroom*
- 8:30 am - 8:50 am Keynote Address  
*Adam Ballroom*
- 8:50 am - 10:00 am Keynote Address  
*Adam Ballroom*  
**Do You Have A Succession Plan?**  
*Ron Coleman, Author*
- 9:00 am - 10:00 am Spousal/Family Program  
**Yoga in the Bessborough Gardens**  
**with Rosalynne Taylor**
- 10:00 am - 10:15 am Refreshment Break  
*Ballroom Foyer*

### PROGRAMME

#### Samedi le 17 septembre 2016

- 9 h à 17 h Comptoir d'inscription ouvert  
*Salle de conférence Meewasin*
- 9 h à 15 h Réunion du conseil d'administration sortant (privé)  
*Salle de conférence Spadina*
- 17 h 30 à 20 h Réception des fabricants et des distributeurs  
*Salle de bal Adam*
- 20 h à 23 h Networking Dessert Tables  
*Salle de bal Adam*

#### Dimanche le 18 septembre 2016

- 7 h 30 à 14 h Comptoir d'inscription ouvert  
*Salle de conférence Meewasin*
- 7 h 30 à 8 h 30 Petit déjeuner  
*Salle de bal Adam*
- 8 h 30 à 8 h 50 Discours liminaire  
*Salle de bal Adam*
- 8 h 50 à 10 h Discours liminaire  
*Salle de bal Adam*  
**Do You Have A Succession Plan?**  
*Ron Coleman, Author*
- 9 h à 10 h Programme de famille / conjoint(e)  
Yoga dans les jardins du Bessborough avec Rosalynne Taylor
- 10 h à 10 h 15 Pause rafraîchissements  
*Foyer de la Salle de bal*





From our family to yours,  
thank you for the opportunity  
to serve you.

We are celebrating 35 years in the industry thanks to the loyalty of our customers and the dedication of our employees. Your success is our priority, which is why when you demand the best, we deliver.

**Contact us today to experience  
the Proto difference.**



(800) 875-7768 | [Protocorporation.com](http://Protocorporation.com)

10:15 am – 12:00 pm Keynote Address  
*Adam Ballroom*  
**Change Order Management**  
*Stephen Revay, VP Western Region, Revay and Associates Limited*

12:00 pm - 1:30 pm Lunch  
*Adam Ballroom*

1:00 pm - 3:00 pm Spousal/Family program  
**Prairie Lily Riverboat Cruise**

1:00 pm - 4:00 pm Spousal/Family program  
**Western Development Museum**

1:30 pm - 3:30 pm Contractor Breakout Session  
*Adam Ballroom*

Manufacturers Breakout Session  
*William Pascoe Room*

Distributors Breakout Session  
*Salon Batoche*

4:00 pm - 5:00 pm Presidents and Managers Meeting  
*Meewasin Boardroom*

5:30 pm - 10:00 pm Dinner  
**Concert in the Park**  
*Delta Gardens*

**Monday, September 19, 2016**

7:30 am - 12:00 pm Registration Desk Open  
*Meewasin Boardroom*

7:30 am - 8:30 am Breakfast  
*Adam Ballroom*

8:30 am - 9:00 am Keynote Address  
*Adam Ballroom*  
**Raising the Awareness of Mechanical Insulation**  
*Steve Clayman, Director of Energy Initiatives, Thermal Insulation Association of Canada*

9:00 am - 9:30 am Keynote Address  
*Adam Ballroom*  
 NIA State of the Association

10 h 15 à 12 h Discours liminaire  
*Salle de bal Adam*  
**Change Order Management**  
*Stephen Revay, Vice président de la région de l'ouest, Revay et associés limitée*

12 h à 13 h 30 Déjeuner  
*Salle de bal Adam*

13 h à 15 h Programme de famille / conjoint(e)  
**Croisières Prairie Lily**

13 h à 16 h Programme de famille / conjoint(e)  
**Musée du développement de l'ouest**

13 h 30 à 15 h 30 Sessions simultanées pour les entrepreneurs  
*Salle de bal Adam*

Sessions simultanées pour les fabricants  
*Salle William Pascoe*

Sessions simultanées pour les distributeurs  
*Salon Batoche*

16 h à 17 h Réunion des présidents et des directeurs  
*Salle de conférence Meewasin*

17 h 30 à 22 h Dîner  
 Concert dans le parc  
*Les jardins du Delta*

**Lundi le 19 septembre 2016**

7 h 30 à 12 h Comptoir d'inscription ouvert  
*Salle de conférence Meewasin*

7 h 30 à 8 h 30 Petit déjeuner  
*Salle de bal Adam*

8 h 30 à 9 h Discours liminaire  
*Salle de bal Adam*

**La sensibilisation au sujet de l'isolement mécanique**  
*Steve Clayman, Directeur des initiatives énergétiques, Association canadienne de l'isolation thermique*

9 h à 9 h 30 Discours liminaire  
*Salle de bal Adam*  
**Association nationale d'isolation**

9 h 30 à 10 h Discours liminaire  
*Salle de bal Adam*  
**BCICA Inspection Program**

**Did you know subscriptions are free to those working in or supplying the industry?**

**Subscribe at [www.tiactimes.com](http://www.tiactimes.com)**

# BELFORM FITTED ONE-PIECE & MULTI-PIECE TANK DOME HEADS

**NEW**



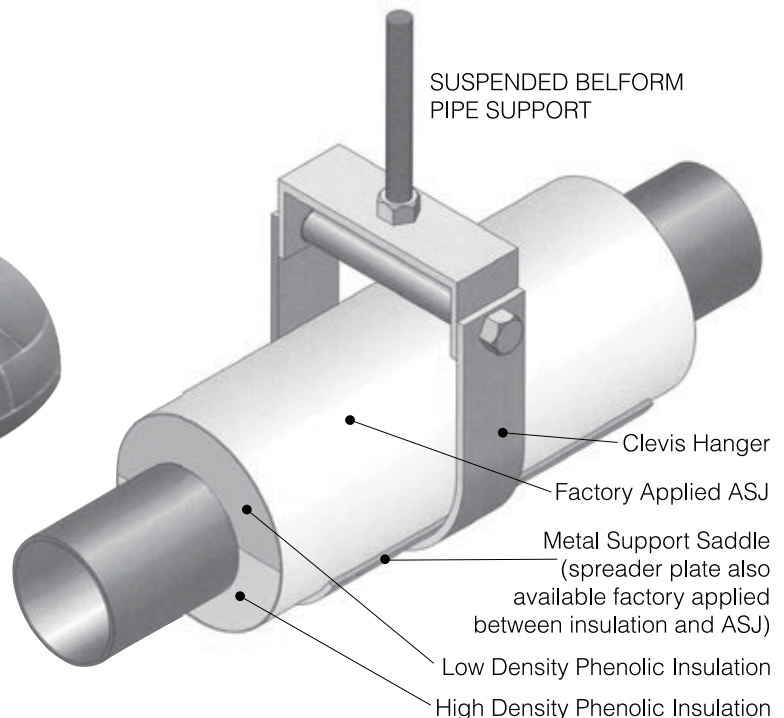
- 95% Labour savings
- No more numbers
- All joints staggered
- Meets all ASTM materials requirements
- All types of heads available
- One-piece dome head up to 96" diameter
- Over 96" diameter dome heads are made in half, third, or quad sections
- Materials available are Styrofoam SM Pipe Insulation, Phenolic, Trymer, Foamglas, Fiberglass, and Mineral Wool



M2

M16

M18



Urethane, Phenolic,  
Styrofoam SM Pipe Insulation,  
& Foamglas

**J.G. (Guy) Belisle**

4231 Blakie Road London, ON N6L 1B8  
(519) 652-5190 • Fax: (519) 652-2978  
Email: cschulz@belform.com

[www.belform.com](http://www.belform.com)



9:30 am – 10:00 am Keynote Address  
*Adam Ballroom*  
**BCICA Inspection Program**  
*Chris Ishkanian, All Therm Services Inc.*  
*Andre Pachon, C&G Insulation Ltd.*

10:00 am - 10:15 am Can AM Meeting  
*Adam Ballroom*

10:30 am - 6:00 pm Optional program  
**Golf at Dakota Dunes Golf Links**

11:00 am – 2:30 pm Spousal/Family program  
*The Berry Barn*

3:30 pm – 5:30 pm Spousal/Family program  
**Canadian Light Source**

**Tuesday, September 20, 2016**

8:00 am – 9:00 am Breakfast  
*Adam Ballroom*

9:00 am - 10:00 am Annual General Meeting (TIAC members only)  
*Adam Ballroom*

10:00 am - 10:15 am Refreshment Break  
*Ballroom Foyer*

*Chris Ishkanian, All Therm Services Inc.*  
*Andre Pachon, C&G Insulation Ltd.*

10 h à 10 h 30 Réunion Can AM  
*Salle de bal Adam*

10 h 30 à 18 h Programme optionnel  
**Golf au Dakota Dunes Golf Links**

11 h à 14 h 30 Programme de famille / conjoint(e)  
**The Berry Barn**

15 h 30 à 17 h 30 Programme de famille / conjoint(e)  
**Centre canadien de rayonnement synchrotron**

**Mardi le 20 septembre 2016**

8 h à 9 h Petit déjeuner  
*Salle de bal Adam*

9 h à 10 h Rencontre générale annuelle (réservée aux membres de l'ACIT)  
*Salle de bal Adam*

10 h à 10 h 15 Pause rafraîchissements  
*Foyer de la Salle de bal*

**AEROCEL® is the perfect insulation for VRF ductless split systems**

# Comes Standard. No Extra Charge.

**Win more VRF ductless split jobs with AEROCEL®. Here's why:**

- Continuous 257° service temperature** Exceeds VRF ductless split system temperature of 248°
- Best size range available** ID from ¼" up to 2½" Wall thickness of ½", ¾", 1", 1½", 2"
- Lowest VOC emissions** Works in sustainable construction and areas where fumes are undesirable
- Non-corrosive** Use on copper, aluminum and stainless steel without corrosion

**Cel-Link II™**  
**Fastest installation on the market**  
 Installs 300-400% faster with Cel-Link II with SSPT, our unique two-part sealing system

**Aeroflex USA, Inc.**  
**Done once. Done fast. Done right.**

Call today for the name of your nearest distributor: 1-866-237-6235 | Or visit [www.aeroflexusa.com](http://www.aeroflexusa.com)

10:15 am - 12:00 pm	Keynote Address <i>Adam Ballroom</i> <b>3E Plus® and Its Use in Performing Energy Appraisals</b> <i>Gordon H. Hart, P.E., Consulting Engineer, Artek Engineering, LLC</i>	10 h 15 à 12 h	Discours liminaire <i>Salle de bal Adam</i> <b>3E Plus® and Its Use in Performing Energy Appraisals</b> <i>Gordon H. Hart, P.E., Consulting Engineer, Artek Engineering, LLC</i>
12:00 pm - 1:15 pm	Lunch <i>Adam Ballroom</i>	12 h à 13 h	Déjeuner <i>Salle de bal Adam</i>
1:00 pm - 1:15 pm	2017 Conference Presentation <i>Adam Ballroom</i>	13 h à 13 h 15	Présentation sur la conférence de 2017 <i>Salle de bal Adam</i>
1:30 pm - 3:30 pm	Incoming Board Meeting (Private) <i>Spadina Boardroom</i>	13 h 30 à 15 h 30	Réunion du conseil d'administration arrivant (privé) <i>Salle de conférence Spadina</i>
1:30 pm - 3:30 pm	Spousal/Family program <b>Lucky Bastard Distillers</b>	13 h 30 à 15 h 30	Programme de famille / conjoint(e) <b>Lucky Bastard Distillers</b>
4:30 pm - 5:30 pm	President's Reception (Private) <i>Terrace Lounge</i>	16 h 30 à 17 h 30	Réception du président <i>Salon du Terrace</i>
5:30 pm - 6:30 pm	Reception <i>Ballroom Foyer</i>	17 h 30 à 18 h 30	Réception <i>Foyer de la Salle de bal</i>
6:30 pm - 12:00 am	President's Dinner and Dance <i>Adam Ballroom</i> ■	18 h 30 à 24 h	Dîner et danse du président <i>Salle de bal Adam</i> ■

## Toujours plus !

### L'ÉPAISSEUR, ça compte !

Jusqu'à 4 po d'épaisseur : deux fois l'épaisseur du principal produit concurrent

### Encore PLUS gros !

Nous avons encore augmenté nos DI : 16, 14 et 12 po !  
Les DI les plus forts de l'industrie !

### Encore PLUS d'économies !

Vous pouvez réduire de trois à quatre fois, et même plus, vos frais d'installation !

### Un seul choix : AEROCEL®

Tous ces produits sont vendus avec notre Stay-Seal® with Pro-Tape®, le meilleur produit scellant sur le marché.



Communiquez sans tarder avec Aeroflex au 1-866-237-6235 (1-866-AEROCEL) ou consultez notre site web : [www.aeroflexusa.com](http://www.aeroflexusa.com).



© Can Stock Photo Inc. / JENYA

# Asbestos-related Cancer Costs Canadians Billions

Health-care for asbestos-related cancer costs billions as government is 'moving forward on a ban'

By / par Tavia Grant

A first-ever estimate of the toll of asbestos-related cancers on society pegs the cost of new cases at \$1.7-billion per year in Canada, and notes that is likely an under-estimate.

The economic burden of lung cancer and mesothelioma from work-related asbestos exposure in Canada amounts to an average of \$818,000 per case, according to a team led by health economist and senior scientist Dr. Emile Tompa at the Institute for Work & Health, a research organization, whose calculation includes costs related to health care and lost productivity and quality of life.

This is the first time a tally of these costs has been made public. Asbestos remains the top cause of occupational deaths in Canada: Workers' compensation boards have accepted more than 5,700 claims since 1996. About 150,000 Canadian workers are exposed to asbestos in their workplaces, the research project Carex Canada estimates, among them construction workers and contractors, mechanics, shipbuilders and engineers. This country continues to allow exports and imports of asbestos, which rose to a six-year high last year. Dozens of other countries, including Australia and Britain, have banned it.

Prime Minister Justin Trudeau said last month the federal government is "moving forward on a ban." It is the first time since taking office that he has publicly talked about a potential

# Les cancers de l'amiante coûtent des milliards aux Canadiens

Le traitement des cancers de l'amiante coûtent des milliards et le gouvernement envisage maintenant une interdiction du produit.

D'après la toute première évaluation des coûts pour la société liés aux cancers de l'amiante, la facture associée aux nouveaux cas s'élève à 1,7 milliard de dollars par année au Canada, et il pourrait s'agir là d'un chiffre bien en-deçà des coûts réels.

Le fardeau économique du cancer du poumon et du mésothéliome résultant d'une exposition à l'amiante en milieu de travail au Canada s'établit à 818 000 \$ en moyenne par cas, d'après l'équipe dirigée par Emile Tompa, Ph. D., économiste de la santé et directeur scientifique principal à la recherche à l'Institut de recherche sur le travail et la santé, ce chiffre tenant compte des coûts liés aux soins de santé et à la perte de productivité et de la qualité de la vie.

C'est la toute première fois que la ventilation de ces coûts est publiée. L'amiante reste l'une des causes principales des décès liés au travail au Canada : les commissions d'indemnisation des accidentés du travail ont accepté plus de 5 700 demandes depuis 1996. Quelque 150 000 travailleurs canadiens sont exposés à l'amiante en milieu de travail, selon les estimations du projet de recherche Carex Canada, et notamment des travailleurs et des entrepreneurs en construction, des mécaniciens, des constructeurs de navires et des ingénieurs. Le Canada continue de permettre l'exportation et l'importation de l'amiante, dont le volume a atteint l'an dernier un sommet en six ans. Beaucoup d'autres pays, comme l'Australie et la Grande-Bretagne, l'ont interdite.



“ *The study noted that new cases are likely to grow in the near future due to long latency periods of these diseases and continued exposure.* ”

ban, although he gave no timeline and it was not an official announcement.

“We are moving to ban asbestos,” he told a conference of building trades unions on May 10. “Its impact on workers far outweighs any benefits that it might provide.”

The economic burden numbers are based on newly diagnosed cases in 2011 that were attributable to occupational exposure. The calculation is based on the number of new cases of mesothelioma, a cancer associated almost exclusively with asbestos exposure, for that year, along with estimates on the numbers of new lung cancer cases caused by workplace asbestos. These totalled 2,099 in 2011.

The study noted that new cases are likely to grow in the near future due to long latency periods of these diseases and continued exposure. The key question the analysis sought to answer is what the savings to society would be if no cases of cancer attributable to occupational asbestos exposures occurred in a particular year.

The study looked at direct and indirect costs. Direct health-care costs are a just a fraction of the estimate. Health-care costs for mesothelioma are pegged at \$46,000 per case, and for lung cancer at \$28,000. “Often times, the health-care costs are very low because the fatality rates are extremely high following diagnosis. Most of these people don’t survive a year,” Dr. Tompa said.

Health-related quality of life, which includes morbidity (loss of function due to poor health), lost years of life and human suffering, is the biggest component, comprising 80 per cent of the costs. This is calculated by using a measure called quality adjusted life years. It compares morbidities and life expectancies of people with asbestos-related cancer to Canadian age- and gender-specific averages.

The \$1.7-billion total is a conservative estimate. “It’s quite an underestimate and might not give people the full sense, even though the number’s quite big,” he said, because it focuses only on newly diagnosed cases, not previously existing cases, in one single year. Nor does it include other types of diseases linked to asbestos exposure, such as cancer of the larynx or asbestosis. The numbers also do not encompass para-occupational exposure, such as when a family member breathes in dust from a worker’s clothing or gear.

Le premier ministre Justin Trudeau disait le mois dernier que le gouvernement fédéral envisageait une interdiction. C’est la première fois depuis son avènement au pouvoir qu’il parlait publiquement d’une éventuelle interdiction, bien qu’il n’ait pas cité d’échéancier et que l’annonce ne fût pas officielle.

« Nous envisageons d’interdire l’amiante, a-t-il affirmé à l’occasion d’une conférence des syndicats des métiers de la construction le 10 mai dernier. Les répercussions de l’amiante sur les travailleurs sont telles qu’aucun avantage à en tirer ne saurait en compenser les effets néfastes. »

Les chiffres concernant le fardeau économique sont fondés sur les nouveaux cas diagnostiqués en 2011 attribuables à une exposition au travail. Les calculs tiennent compte du nombre de nouveaux cas de mésothéliome, cancer associé presque exclusivement à l’exposition à l’amiante, pour cette année-là, et d’estimations du nombre de nouveaux cas de cancer du poumon attribuables à l’exposition à l’amiante au travail. Ce nombre atteignait 2 099 en 2011.

Selon l’étude, le nombre de nouveaux cas augmentera vraisemblablement dans un avenir prévisible en raison de la longue période de latence de ces maladies et de l’exposition ininterrompue au produit. La question essentielle à laquelle l’analyse tente de répondre est celle de savoir combien la société aurait épargné s’il n’y avait eu aucun cas de cancer attribuable à l’exposition à l’amiante en milieu de travail une année donnée.

L’étude a examiné les coûts directs et indirects. Les coûts directs en soins de santé ne constituent qu’une partie de l’estimation. Les coûts du traitement du mésothéliome sont évalués à 46 000 \$ par cas, ceux du cancer du poumon à 28 000 \$. « Souvent, les frais en traitement sont très faibles une fois le diagnostic établi, car le taux de mortalité est très élevé. La plupart des patients ne survivent pas même un an », déclare M. Tompa.

La qualité de la vie, qui comprend la morbidité (perte des fonctions en raison de la mauvaise santé), les années perdues et la souffrance, constitue le facteur le plus important, comptant pour 80 pour cent du total des coûts. Ce calcul fait appel à une mesure appelée année de vie pondérée en fonction de la qualité. Il s’agit d’un facteur de comparaison entre la morbidité et l’espérance de vie de personnes souffrant d’un cancer associé à l’amiante d’une part, et les moyennes canadiennes selon l’âge et le sexe, d’autre part.

Le total de 1,7 milliard de dollars est une estimation prudente. « En fait, il s’agit là d’une sous-estimation qui ne donne pas l’heure juste, et ce même si ces chiffres sont astronomiques, dit-il, parce qu’ils ne concernent que les nouveaux cas diagnostiqués une année donnée, et non ceux qui ont été diagnostiqués antérieurement. Ces chiffres ne

The costs are also to society at large, Dr. Tompa noted. “We all play different roles in society. Even if you’re retired, you might have community roles, domestic roles, you might take care of your grandchildren.”

The study, conducted with the Occupational Cancer Research Centre, was funded by the Canadian Cancer Society. The sponsor was not involved in designing the study, collecting and analyzing the data or writing the report. The funding application, which detailed the planned analysis, was peer reviewed, although the economic burden tally has not yet been reviewed. It is due to be submitted to the *American Journal of Public Health* for peer review.

tiennent pas compte non plus d’autres types de maladies liées à l’exposition à l’amiante, notamment le cancer du larynx ou l’amiantose. Les chiffres ne tiennent pas compte non plus des cas d’exposition para-professionnelle, c’est-à-dire des cas où un membre de la famille respire la poussière d’amiante qui se trouverait dans les vêtements et accessoires du travailleur.

La société dans son ensemble assume aussi ces coûts, selon M. Tompa. « Nous jouons tous des rôles différents dans la société. Même si vous êtes à la retraite, vous pouvez jouer un rôle dans la collectivité, à la maison, auprès de vos petits-enfants ».

L’étude, dirigée de concert avec le Centre de recherche sur le cancer professionnel, a été financée par la Société canadienne du cancer. Le commanditaire n’a pas participé à la conception de l’étude, ni à la collecte ou à l’analyse des données, ni à la rédaction du rapport. La demande de financement, qui détaillait l’analyse envisagée, a été examinée par des pairs, bien que la facture économique n’ait pas encore fait l’objet d’un examen. Elle sera présentée à l’examen de pairs du *American Journal of Public Health*.

M. Tompa travaille à une autre estimation qui comprendra aussi le coût des expositions para-professionnelles au Canada. « Je crois que nous faisons ici oeuvre de pionniers, car nous avons conçu une mesure économique et avons élaboré des méthodes aussi pour établir ces mesures ; il n’y a pas beaucoup de précédents sur la façon de présenter ces questions sous l’angle économique. »

Pour l’instant, comme l’amiante n’est toujours pas interdite, et comme le « secteur de la construction emploie encore des produits qui contiennent de l’amiante, nous ajoutons au problème pour l’avenir. »

Le Bureau du premier ministre a, dans un courriel, indiqué que le gouvernement fédéral est en train de « revoir sa stratégie concernant l’amiante, dont une éventuelle interdiction ».

La Société canadienne du cancer, de nombreux groupes de la santé et des syndicats, tel le Congrès du travail du



## ALL THERM SERVICES INC

LEADERSHIP THROUGH ENERGY CONSERVATION

**Administration Office and BC Distribution Centre**  
 #141 - 8528 Glenlyon Parkway Burnaby, BC V5J 0B6  
 Phone: (604) 559-4331 • Fax: (604) 559-4332

<p style="text-align: center;"><b>Edmonton Distribution Centre</b></p> <p>Unit 42 - 11546 186th St. Edmonton, AB T5S 0J1              Tel.: (780) 732-0731 • Fax: (780) 732-0716</p>	<p style="text-align: center;"><b>Calgary Distribution Centre</b></p> <p>Unit 1 - 4216 54th Ave. SE Calgary, AB T2C 2E3              Tel.: (403) 266-7066 • Fax: (403) 266-7056</p>
--	---

We are proud to be associated with the following insulation manufacturer partners. The listed products are readily available at either of our distribution facilities.

<p><b>Mineral Wool Insulation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• All Therm 1200 MW Pipe Insulation</li> <li>• Mineral Wool Insulation Elbows</li> <li>• ThermaFibre Industrial &amp; Commercial Board</li> </ul> <p><b>Fibreglass Insulation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Owens Corning ASJ/SSL II Fibreglass Pipe Insulation</li> <li>• Owens Corning Plain Fibreglass Pipe Insulation</li> <li>• Owens Corning Pipe &amp; Tank Wrap</li> <li>• Owens Corning Soft R Duct Wrap Insulation</li> <li>• Owens Corning 700 Series Fibreglass Board Insulation</li> <li>• Owens Corning TIW Series Fibreglass Blanket Insulation</li> <li>• Owens Corning Rotary Duct Liner Insulation</li> <li>• Owens Corning Duct Liner Board</li> </ul> <p><b>Heat Tracing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Raychem Heat Tracing Systems</li> </ul> <p><b>Elastomeric Insulation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Insul-Tube Pipe Insulation</li> <li>• Insul-Sheet &amp; Roll Insulation</li> </ul> <p><b>Polyethylene Insulation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tundra Seal Pipe Insulation</li> </ul>	<p><b>Refractory Insulation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unifrax</li> </ul> <p><b>Metal Jacketing Systems</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ideal Metal Products of Canada</li> </ul> <p><b>PVC Jacketing Systems</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proto Corporation</li> </ul> <p><b>Coatings-Adhesives-Sealants</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Design Polymerics Duct Sealers</li> <li>• Design Polymerics Insulation Adhesives, Coatings &amp; Sealers</li> <li>• Design Polymerics Insulation Vapour Barriers</li> </ul> <p><b>Miscellaneous Insulation Accessories</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Insulation Weld Pins, Hangers, Washers</li> <li>• Misc. Fastening Devices, Screws, Wire, Banding, Seals</li> <li>• Removable Cover Products, Cloths, Insulation Mat, Thread, Hog Rings, Staples, Lacing Anchors, Strapping, Buckles, Draw Chords, ID Tags</li> <li>• Nuco Firestop Products •• 3M Firestop Products</li> <li>• Unifrax Fyre Wrap Kitchen Exhaust &amp; Air Duct Blanket</li> </ul>
--	--

alltherm.ca





Dr. Tompa is working on another estimate that will also include the cost of para-occupational exposures in Canada. “I think we’re cutting new ground in terms of putting that economic measure to it, and just some methods development too, because there’s not a lot of precedents about how to frame these issues in the economic lens.”

For now, given that asbestos has not been banned, and that, “in the construction sector, they’re still using products that are made with asbestos, we’re adding to the problem in the future.”

In an e-mail, the Prime Minister’s Office said the federal government is “reviewing its strategy on asbestos, including a potential ban.”

The cancer society, many health groups, and unions including the Canadian Labour Congress, are urging the federal government to announce a comprehensive ban on asbestos, something the Liberal Party had pledged to do last year if elected.

Urgent action is needed, said Fred Clare, Eastern Canadian vice-president at the International Association of Heat and Frost Insulators and Allied Workers. He was a journeyman insulator for three decades, and has watched more than a dozen co-workers and family members die of asbestos-related diseases. “People are getting mesothelioma – and they’re gone before you even know about it.”

Pressure is growing on the local level too. Mike Bradley, mayor of Sarnia, Ont., a city hard hit with the legacy of asbestos exposure, wrote to the Prime Minister in March, calling on the federal government to end asbestos use in Canada. The PM’s recent comments were “most welcome, and we now can start to see the victory finish line to ban asbestos in Canada,” the mayor said, adding that “sadly there are many Canadians who will not see the victory line having died too soon.”

Health Canada referred questions on asbestos policy to Innovation, Science and Economic Development Canada. ISED said in an e-mail that it is “not in a position to provide further commentary on this issue at the moment, adding that it hopes to have more to say “in a matter of time,” but did not elaborate.

*« Personne ne se rend au travail pour aller y chercher la mort. Ce qui est bien malheureux dans tout cela, c’est que les travailleurs touchés n’ont pas la possibilité de se protéger. »*

Canada (CTC), invitent instamment le gouvernement fédéral à se prononcer en faveur d’une interdiction complète de l’amiante, ce que le Parti libéral avait d’ailleurs promis de faire s’il était élu.



## Hot under the collar?

**Maintain your cool with the QAC.**

Achieve maximum comfort of mind *and* body with a **Quality Assurance Certificate**. Only a BCICA member can deliver the QAC — the very best materials; purpose-trained independent inspectors; Red Seal certified installations.

For new construction or retrofits, ask for the QAC on all your mechanical insulation projects.

Find out more  
[www.bcica.org](http://www.bcica.org)  
604.438.6616  
[brian.bcica@telus.net](mailto:brian.bcica@telus.net)



This comforting message is brought to you by the BC Insulation Contractors Association.



CLC president Hassan Yussuff said a comprehensive strategy is needed, and he hopes to see a plan proposed in the coming months. This should include a full ban on asbestos imports and exports, and an online inventory of federal buildings and workplaces that contain asbestos. He would also like to see a registry of workers who have asbestos-related diseases, licences required for abatement and remediation companies, and stronger rules and enforcement on disposal of the materials.

“Nobody goes to work to die,” he said in an interview. “The unfortunate part about this substance is that’s what ends up happening to people without them having some ability to protect themselves.”

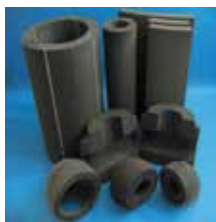
David Boyd, adjunct professor at Simon Fraser University, said it is “fantastic” news that Mr. Trudeau said Canada is moving to ban asbestos. “This will be a life-saving, health improving move, not just for Canadians, but for people in other nations. I hope that a comprehensive ban on imports, exports, and all products containing asbestos is put in place as rapidly as possible.” ■

*Reprinted with permission from The Globe and Mail, Sunday, June 26, 2016.  
Copyright: The Globe and Mail, Inc. All rights reserved.*

Il est urgent d’agir, selon Fred Clare, vice-président pour l’Est du Canada de l’Association internationale des calorifugeurs et travailleurs alliés. Il a été calorifugeur pendant trente ans et a vu nombre de ses collègues et membres de leur famille mourir de maladies liées à l’amiante. « Les travailleurs souffrent de mésothéliome – et ils quittent ce monde sans avoir même su ce qui leur arrivait. »

La pression augmente aussi à l’échelle locale. Mike Bradley, maire de Sarnia, en Ontario, ville durement touchée par l’exposition à l’amiante, a écrit au premier ministre en mars pour demander l’interdiction de l’amiante au Canada. Les commentaires récents du premier ministre sont, selon le maire, « les bienvenus, et on peut maintenant voir la lumière au bout du tunnel et l’interdiction d’amiante être enfin instaurée au Canada ». Malheureusement, toujours d’après le maire, « nombreux sont les Canadiens qui ne seront pas parmi nous pour se réjouir de l’instauration de l’interdiction ».

Santé Canada a renvoyé les questions sur la politique relative à l’amiante à Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE). Ce ministère a affirmé dans un courriel qu’il « n’est pas en mesure d’intervenir publiquement sur la question pour l’instant, mais qu’il espère avoir davantage à annoncer « en temps et lieu », mais sans élaborer davantage.



Winroc-SPI is a global leader in distribution and specialty fabrication of insulation products for thermal, acoustical, and fire protection applications.

From the first contact to project completion, you’ll benefit from our extensive product offering, superior service, and value.

**Serving Commercial, Industrial, Marine, and OEM Markets.**

Burnaby, BC: (604) 430-3044 • Calgary, AB: (403) 720-6255 • Edmonton, AB: (780) 452-4966

Visit [winrocspi.com](http://winrocspi.com) for detailed product and service information.



Le président du CTC, M. Hassan Yussuff, affirme qu'une stratégie globale est nécessaire, et dit espérer qu'un plan sera proposé dans les mois à venir. Selon lui, le plan devrait comprendre une interdiction complète des importations et des exportations d'amiante, et l'établissement d'une liste en ligne des immeubles et lieux de travail fédéraux qui contiennent de l'amiante. Il souhaiterait aussi voir la composition d'un registre de tous les travailleurs qui souffrent de maladies associées à l'amiante, l'obligation pour les entreprises d'enlèvement de l'amiante et d'assainissement d'obtenir un permis pour ce faire, et un resserrement des règles et de l'application de la loi en ce qui concerne l'élimination des matériaux contenant de l'amiante.

« Personne ne se rend au travail pour aller y chercher la mort, a-t-il déclaré en entrevue. Ce qui est bien malheureux dans tout cela, c'est que les travailleurs touchés n'ont pas la possibilité de se protéger. »

Selon David Boyd, professeur auxiliaire à l'université Simon-Fraser, que M. Trudeau ait annoncé l'éventualité de l'interdiction de l'amiante est une nouvelle formidable. « L'interdiction signifie que des vies seront épargnées, que la santé sera améliorée et pas seulement au Canada, mais dans d'autres pays aussi. J'espère qu'une interdiction complète des importations, des exportations et de tous les produits contenant de l'amiante sera mise en place dès que possible. » ■

**BETTER INSULATION SOLUTIONS**

**SHUR-FIT**

Professional Products for the Professional Contractor

shurfitproducts.com  
1-866-748-7348  
info@shurfitproducts.com

INDUSTRIAL • INSTITUTIONAL • COMMERCIAL

## 7 REASONS TO INSTALL AP ARMAFLEX

### Foam Insulation for thermal efficiency and condensation control

**AP Armaflex**  
Controls condensation and retains thermal integrity better!

**100%**  
Fiber free and non-particulating

**25/50**  
Rated up to 2". Meets stringent UL94 5VA

**Options**  
NBR/PVC and EPDM products available

**Long Lasting**  
Fewer replacements over time

**R-9**  
R Value for 1-3/8" ID and 1-1/2" thickness

**Microban®**  
Antimicrobial Technology  
**GREENGUARD**  
Gold Certified

AP/Armaflex®
INSTALL IT. TRUST IT.
armacell®

© 2015 Armacell LLC. Made in USA. Microban is a registered trademark of Microban International, Ltd. Certified to GREENGUARD Gold standards for low chemical emissions into indoor air during usage. [www.armacell.us](http://www.armacell.us) | 800.866.5638 | [info.us@armacell.com](mailto:info.us@armacell.com)



# Golfers Tee off for Hope

By / par Jessica Kirby  
photos courtesy of BCICA

Andre Pachon knows what it is like to lose someone to cancer. He knows what it is like to see a mentor fall victim to an indescribable illness, having committed no crime against his health except showing up to work each day. He also knows what it is like to fight back.

Mesothelioma, an incurable form of occupational lung cancer resulting from asbestos exposure and found most often among mechanical insulation installers, takes more than 60 lives each year in BC. Early detection can lead to possible treatment, but the majority of the time, victims lose their lives within five years of diagnosis.

Nine years ago Pachon, owner of C&G Insulation and member of the BC Insulation Contractors Association, decided to do something about mesothelioma in Western Canada.

“I knew they were doing this kind of research in Ontario and I thought if they can do it there, they can do it in the West,” he said. The trouble was, no one was doing it.

Determined to make change, Pachon launched the first annual BCICA Mesothelioma Research Fundraiser Golf

# Le tournoi de l'espoir

André Pachon sait ce que c'est que de voir un être cher mourir d'un cancer. Il sait ce que c'est que de voir un mentor devenir victime d'une maladie indescriptible, alors qu'il n'a commis aucun crime contre sa santé sinon celui de s'être présenté tous les jours au travail. Il sait aussi ce que c'est que de se battre.

Le mésothéliome, forme incurable d'un cancer du poumon attribuable à l'exposition à l'amiante et courant chez les calorifugeurs, cause la mort de plus de soixante personnes par année en Colombie-Britannique. Le dépistage précoce signifie que le traitement est possible, mais, dans la majorité des cas, la victime décède dans les cinq ans après s'être fait diagnostiquer la maladie.

Voilà neuf ans, M. Pachon, propriétaire de C&G Insulation et membre de la BC Insulation Contractors Association, décidait de faire quelque chose pour la cause des travailleurs victimes du mésothéliome dans l'Ouest du Canada.

« Je savais que de la recherche s'effectuait dans le domaine en Ontario, et je me suis dit que si on fait de la recherche en Ontario, on peut très bien aussi en faire dans l'Ouest », déclare-t-il. Le problème, c'est que personne n'en faisait.



**INSULATION • METAL • ACCESSORIES**  
**AMITY INSULATION GROUP INC.**

**DISTRIBUTORS • FABRICATORS**



Proudly supplying Canadian industry with high-performance mechanical insulation for over 30 years. Join Amity Insulation as it celebrates three decades worth of dedication to serving your needs.



**AMITY INSULATION GROUP INC.**

14715 - 122 Avenue, Edmonton, Alberta, Canada, T5L 2W4  
 Phone: (780) 454-8558 Fax: (780) 452-2747  
 Email: sales@amityinsulation.com



Tournament, which attracted 34 golfers and raised \$7,000. He placed the money in an account under the name of a non-profit he developed with owner of All Therm Insulation and BCICA member Chris Ishkanian—the Western Canadian Mesothelioma Fund.

“We did three more tournaments and each of them raised money, but we still had to find somewhere to donate it,” he said.

Pachon started researching and approached a doctor in Alberta doing lung cancer research to see if he would be willing to expand his work to include mesothelioma. Unfortunately, he didn't have time, but through a series of connections Pachon found Dr. Stephen Lam, who committed at the first meeting to doing the work.

Résolu à faire changer les choses, M. Pachon a organisé un premier tournoi de golf annuel de la BCICA destiné à recueillir des fonds pour la recherche sur le mésothéliome ; ce premier tournoi a attiré 34 golfeurs et a permis de réunir la somme de 7 000 \$. Il a déposé l'argent dans un compte établi au nom d'un organisme sans but lucratif qu'il a fondé avec Chris Ishkanian, propriétaire de All Therm Insulation et membre de la BCICA : The Western Canadian Mesothelioma Fund (Fonds de recherche sur le mésothéliome de l'Ouest du Canada).

« Nous avons organisé trois autres tournois et recueillions chaque fois de l'argent, mais nous n'avions personne à qui le remettre », fait-il remarquer.

M. Pachon a alors entamé des recherches et sollicité un médecin de l'Alberta qui faisait de la recherche sur le cancer

By this time, BCICA was able to hand over a \$100,000 cheque to get the program started—funds raised exclusively through the golf tournament.

“In 2013 we gave another \$100,000,” said Pachon. “It is the people in the room who come to the event who make it happen.”

Alaine Tremblay, a doctor in Calgary, has started a program in that city, with research conducted in Edmonton and Fort McMurray, as well. The BCICA made a third \$100,000 donation, this time to that program.

du poumon pour lui demander s’il serait prêt à ajouter un volet de recherche sur le mésothéliome. Malheureusement, il n’en avait pas le temps. Mais par tout un enchaînement de contacts, M. Pachon a fini par communiquer avec le docteur Stephen Lam, qui dès la première réunion s’est engagé à faire ce travail.

À cette époque, la BCICA était en mesure de remettre un chèque de 100 000 \$ pour lancer le programme de recherche — et il s’agissait là d’une somme qui avait été recueillie exclusivement grâce au tournoi de golf.

« En 2013, nous avons remis un autre chèque de 100 000 \$, précise M. Pachon. Ce sont les gens ici présents qui participent au tournoi et qui font que ça marche. »

Alain Tremblay, médecin à Calgary, a lancé un programme dans cette ville avec des satellites de recherche à Edmonton et à Fort McMurray. La BCICA a présenté un troisième don de 100 000 \$, mais pour ce programme cette fois-ci.

« Tout cet argent grâce à un seul tournoi de golf par année, signale M. Pachon. J’ai toujours dit qu’il est possible de déplacer des montagnes. »

Le docteur Lam est professeur au département de médecine à l’université de Colombie-Britannique ; il est aussi chercheur de renom au département d’oncologie intégrative du Centre de recherche sur le cancer de la Colombie-Britannique.

Le docteur Lam est président du groupe provincial des cancers du poumon de l’Agence du cancer de la Colombie-Britannique, et dirige le Programme MDS-Rix de dépistage précoce du cancer du poumon et le programme de recherche translationnelle en cancérologie à l’Agence. Ses travaux de recherche sur le mésothéliome portent essentiellement sur le dépistage, c’est-à-dire sur le meilleur espoir du patient pour un rétablissement ou le prolongement de la vie.

« Il s’agit là d’une question de santé très importante, affirme le docteur Lam. Pendant ma formation en médecine respiratoire, j’ai participé à un projet avec des mineurs de l’amiante à Cassiar et je

**BROCKWHITE**  
CONSTRUCTION MATERIALS

Online ordering now available  
on [BrockWhite.ca](http://BrockWhite.ca)



Brock White is your  
insulation source.  
We have the  
products you need  
to get the job done.

- Mechanical Industrial Insulation
- Mechanical Commercial Insulation
- Wall & Building Insulation
- Firestopping Systems
- HVAC Insulation
- HVAC Accessories
- Customized fabrication available

Locations across Western Canada. Order online 24/7 on [BrockWhite.ca](http://BrockWhite.ca).



“All this from one golf tournament a year,” said Pachon. “I always said it was possible to move mountains.”

According to University of British Columbia (UBC) where Dr. Lam is a Professor in the Department of Medicine, he is also a distinguished scientist at the Department of Integrative Oncology at the BC Cancer Research Centre.

Dr. Lam chairs the Provincial Lung Tumor Group at the British Columbia Cancer Agency and directs the MDS-Rix Early Lung Cancer Detection and Translational Research Program at BCCA. The focus of his mesothelioma research is in screening programs, which are patients’ best hope for recovery or prolongation of life.

“This is a very important health issue,” said Dr. Lam. “When I was in training for respiratory medicine I participated in a project with asbestos mine workers in Cassiar and realized then how important it is.

“With new CT scanners, we can now do a screening CT scan with a low dose of radiation to detect mesothelioma and lung cancer,” said Dr. Lam. “Exposure to asbestos increases the risk of lung cancer, especially in people who also smoke.”

The illness generally manifests 20-40 years after exposure, meaning buildings constructed using asbestos-laden materials will continue to produce new mesothelioma cases for years to come.

“Deaths have increased over the past five years,” said Dr. Lam. “We are just seeing this rise now and it will continue. Across Canada, we have over 500 new cases of mesothelioma a year with about 70 to 90 of them in BC.”

The wild card is exposure limits—there really aren’t any, and some people appear to be more sensitive than others. We may not see a drop in the number of mesothelioma cases diagnosed annually for another 10 to 15 years, said Pachon.

Although WCB is now funding CT screening in workers with an accepted claim of asbestos pleural plaques or asbestosis, without the BCICA Golf Tournament donations, there would be no mesothelioma research in Western

me suis bien rendu compte à ce moment-là à quel point c’était important. »

« Nous pouvons maintenant procéder avec nos nouveaux appareils à des examens par tomodensitométrie (CT Scan) à faible densité de radiation pour détecter le mésothéliome et le cancer du poumon, précise le docteur Lam. L’exposition à l’amiante augmente le risque du cancer du poumon, surtout chez les fumeurs. »

Les premiers symptômes de la maladie se manifestent de vingt à quarante ans après l’exposition ; autrement dit, les bâtiments construits avec des matériaux contenant de l’amiante

**The Ultimate Protection**

**DUCT & PIPE SEALING SYSTEM**

FlexClad is the multi-layered, flexible jacketing system that protects critical duct and piping against the toughest environments. This self-sealing and easy to install product not only protects, but outperforms all other competitive systems on the market today. Backed by a 10-year warranty, FlexClad is the ideal solution at any extreme.

**UV Stable, Weather Resistant and Waterproof.**

**FLEX CLAD™**  
DUCT & PIPE WATERPROOFING MEMBRANE

Visit [www.flexclad.com](http://www.flexclad.com) for **FREE FlexClad™ Samples**

**55 YEARS**  
ANNIVERSARY  
1961-2016

**mfm** BUILDING PRODUCTS CORP.  
[www.flexclad.com](http://www.flexclad.com)

**800-882-7663**



Canada and no screening of those without pleural plaques or asbestosis.

“Just a year or two ago Canada was still selling asbestos to Third World countries and told people Canadian asbestos is safe,” said Pachon. “It has just recently, finally, been banned.”

Further research is needed into a cure for mesothelioma, as at this point conventional therapies for other types of lung cancer are ineffective. The biggest challenge is detection because surgery can be effective if the illness is caught early, but conventional screening methods only reveal mesothelioma tumours when they are in advanced stages.

“It is difficult to find early because it doesn’t show well on a chest x-ray or even on a CT scan when the thickening of the lining of the rib cage is turning into mesothelioma,” said Dr. Lam. “We are working on a blood test that can help us to see an alteration of the immune system, that signals the development of mesothelioma.”

The BC Cancer Agency is conducting clinical trials to use immunotherapy to treat mesothelioma and lung cancer. Coupled with earlier detection, this strategy may offer patients with mesothelioma the best hope.

The following pages include some photos from the 2016 BCICA Mesothelioma Fundraiser Golf Tournament, which raised \$45,791.17 for research. For more information please visit [www.bcica.org](http://www.bcica.org) and click “Golf”. ■



continueront de produire de nouveaux cas de mésothéliome dans les années à venir.

« Le nombre des décès a augmenté ces cinq dernières années, affirme le docteur Lam. Nous constatons cette augmentation seulement maintenant, et elle va continuer de s’accroître. Au Canada, nous comptons plus de 500 nouveaux cas de mésothéliome par année, dont de 70 à 90 en Colombie-Britannique. »

L’inconnue dans tout cela, ce sont les limites d’exposition — nous ne les connaissons pas, et certains sujets semblent davantage susceptibles. Il se peut bien qu’il faille attendre encore de dix à quinze ans avant qu’il y ait une baisse du nombre des cas de mésothéliome, précise M. Pachon.

Bien que la Commission des accidentés du travail défraie maintenant les coûts du dépistage par tomographie par ordinateur pour les travailleurs se sont fait diagnostiquer une amiantose ou la présence de plaques pleurales due à l’amiante et qui ont

Celebrating 50 Years in Business



**C&G Insulation 2003 Ltd.**  
MECHANICAL INSULATION

Andre Pachon, President

Ph: (250) 769-3303      1555 Stevens Rd.  
Fax: (250) 769-7644      Kelowna, BC  
Email: [candginsulation@shawbiz.ca](mailto:candginsulation@shawbiz.ca)      V1Z 1G3

**MULTI**GLASS  
insulation ltd.      1200°F / 649°C

**Sometimes waiting is not an option - Multi-Groove™**

- Ships up to four times more per truck than pre-formed pipe
- Meets all ASTM standards (1200°F / 649°C)
- Readily available, with or without vapour barrier
- Custom-made (NPS from 1" to 36")
- 100% Canadian-made



Ask for Multi-Groove™      877-822-0635 • [www.multiglass.com](http://www.multiglass.com)

Are you reading a borrowed copy of *TIAC Times*?

Did you know subscriptions are free to those working in or supplying the industry?

Subscribe at [www.tiactimes.com](http://www.tiactimes.com)



vu leurs demandes acceptées, sans les dons recueillis par le tournoi de golf de la BCICA, il n'y aurait pas de recherche sur le mésothéliome dans l'Ouest du Canada ni de dépistage pour les travailleurs qui ne se sont pas fait diagnostiquer une amiantose ou des plaques pleurales.

« Il y a tout juste un an ou deux, le Canada vendait toujours de l'amiante aux pays du Tiers Monde affirmant que l'amiante canadienne ne présentait aucun danger, indique M. Pachon. Enfin, récemment, l'amiante a été interdite. »

Il faudra encore bien des travaux de recherche avant de trouver le moyen de guérir le mésothéliome ; les thérapies classiques actuelles pour les autres types de cancer du poumon ne sont pas efficaces. Le plus grand défi, c'est le dépistage. En effet, la chirurgie peut s'avérer efficace si la maladie est dépistée à ses débuts. Or, les méthodes classiques de dépistage ne révèlent la présence d'une tumeur du mésothéliome que quand la maladie s'est développée à un stade avancé.

« Le mésothéliome est difficile à dépister à ses premiers stades. Il n'est pas facilement décelable aux rayons X ni même par tomodynamométrie de la cage thoracique alors que la plèvre s'épaissit et commence à former un mésothéliome, précise le docteur Lam. Nous travaillons présentement à la mise au point d'un test sanguin qui révélerait une altération du système immunitaire, indice du développement d'un mésothéliome. »

L'Agence du cancer de la Colombie-Britannique mène des essais cliniques en immunothérapie pour traiter le mésothéliome et le cancer du poumon. Le dépistage précoce et cette nouvelle thérapie offrent vraisemblablement le meilleur espoir aux personnes atteintes de mésothéliome.

Les pages suivantes contiennent des photographies du tournoi de golf de 2016 de la BCICA pour la recherche sur le mésothéliome, tournoi qui a permis de recueillir 45 791,17 \$. Pour plus de renseignements, veuillez consulter le site <http://www.bcica.org/> et cliquer sur Golf. ■

**Are you working on an interesting project or do you have a story idea you'd like to share?**

**Contact our editor, Jessica Kirby at 250.816.3671 or email [jkirby@pointonemedia.com](mailto:jkirby@pointonemedia.com)**



**1200°F / 649°C**

**Parfois attendre n'est pas une option - Multi-Groove™**

- 4 fois plus de matériel dans un camion que du pré-moulé
- Rencontre les standards ASTM (1200°F / 649°C)
- Disponible rapidement, avec ou sans pare-vapeur
- Fabriqué sur mesure de 1" à 36" de diamètre
- 100% Fabriqué au Canada



**Demandez du Multi-Groove™ 877-822-0635 • [www.multiglass.com](http://www.multiglass.com)**





# QAC Program Advances with Room to Grow

## Progrès et avancées pour le PAQ

© Can Stock Photo Inc. / Nostalgie

By / par Jessica Kirby

The BC Insulation Contractors' Association (BCICA) has been advancing its Quality Assurance Certificate program over the past year, doubling the number of projects registered in the program since 2015

Brian Hofler, management consultant working with the BCICA, said two major engineering firms have named the QAC program in their master specifications, meaning the insulation portions of all projects build by these companies must be completed under the QAC program requirements.

The QAC, launched in 2015, ensures materials are manufactured and installed to the standards listed in the BCICA Quality Standards Manual. The work is overseen and reported on designated, third-party independent inspectors trained through BCIT's four-course mechanical insulation inspectors' training program and vetted by the BCICA Board.

When a project is certified, it means the work is completed by qualified, professional mechanical insulation contractors;

La BC Insulation Contractors' Association (BCICA) continue la mise en oeuvre de son programme d'assurance de la qualité et a vu doubler le nombre des projets inscrits depuis 2015

Selon Brian Hofler, expert-conseil en gestion auprès de la BCICA, deux grands cabinets d'ingénieurs-conseils ont cité le programme d'assurance de la qualité (PAQ) de la BCICA dans leurs devis directeurs, c'est-à-dire que les travaux d'isolation de tous les chantiers de ces cabinets doivent être exécutés selon les exigences du PAQ.

Le PAQ, lancé en 2015, vient confirmer que les matériaux employés sont fabriqués et installés selon les exigences prescrites dans le Manuel des normes de la BCICA. Les



**“ The main traction we are gaining is in the numbers and the response ... I am getting inquiries from mechanical contractors wondering what the program is, and there is not resistance. ”**

materials meet or exceed applicable ASTM and CAN/ULC standards; and, the work is inspected by a qualified inspector who has conducted a pre-construction meeting with the insulation contractor, held a series of site inspections relevant to project size, and filed interim and final inspection reports to the BCICA office, the insulation contractors, the mechanical contractor, and the specifying authority.

Hofler says Rocky Point Engineering and Integral Group have both named the QAC in their master specifications, which means it is the standard for the mechanical insulation portion of every project these companies construct.

Smith & Anderson Engineering in the Okanagan recently specified the QAC on one of its projects in Salmon Arm after Hofler and Andre Pachon, a BCICA and TIAC board member, presented at the Educational Facility Managers Association of BC (EFMA) AGM in Penticton.

“The main traction we are gaining is in the numbers and the response,” said Hofler. “I am getting inquiries from mechanical contractors wondering what the program is, and there is not resistance, which is interesting.

“I thought people would call to ask about yet another layer of red tape, but the comments have been quite positive and the program has been well-received at all of our presentations.”

To date, the BCICA has two fully certified and ready to work inspectors, and a solid plan for expanding this group.

“We have been very clear that we require this to be their full-time work, and require that they not supplement this with other industry work so that they are truly third party inspectors without the potential for conflict of interest,” said Hofler. “They do

travaux sont examinés et consignés dans des rapports par des inspecteurs tiers indépendants qui ont suivi la formation en inspection des travaux d’isolation mécanique offerte en quatre cours par le BCIT, et qui sont approuvés par le Conseil d’administration de la BCICA.

Lorsqu’un chantier reçoit l’attestation du PAQ, on est assuré que les travaux ont été exécutés par des entrepreneurs calorifugeurs compétents et professionnels, que les matériaux employés respectent à tout le moins, sinon dépassent, les normes ASTM et CAN/ULC et que le travail a été inspecté par un inspecteur compétent. Cet inspecteur aura tenu une réunion préalable à la construction avec l’entrepreneur calorifugeur,

## Temperature control, perfected

**Get everything spot on with the BCICA QAC.**

Ensure the health of your investment with the **BCICA Quality Assurance Certificate**; the very best materials, Red Seal certified installations and purpose-trained independent inspectors.

For new construction or retrofits, ask for the QAC on all your mechanical insulation projects.



Find out more.  
[www.bcica.org](http://www.bcica.org)  
604.438.6616  
[brian.bcica@telus.net](mailto:brian.bcica@telus.net)

A friendly message from the  
BC Insulation Contractors Association

other inspection work and are vetted and designated by the board.”

Although there are approximately 30 registered projects currently underway in BC – double the amount registered at this time last year – there is still considerable room for growth, said Hofler.

“There is definitely acceptance of the program,” he said. “We just need to work a little more diligently by making presentations to engineering firms, getting that community familiar with the program, and selling it, so to speak, to the procurement people.”

Chris Ishkanian presented on behalf of BCICA at Mechanical Contractors Association of BC (MCABC) AGM and Hofler is working on establishing a presentation opportunity with ASHRAE. BCICA members Chris Ishkanian (All Therm) and Andre Pachon (C&G Insulation) are presenting at the TIAC conference in Saskatoon, and will be at the Canadian Healthcare Engineering Society (CHES) conference in Vancouver this September.

“We are doing some new advertising and rejuvenating our current ad campaign moving forward,” said Hofler. “We are excited to see more use of the program and will be presenting to other engineering firms as we look forward.” ■

“ *« Nous sommes emballés de voir que le programme est de plus en plus employé, et nous présenterons le programme très bientôt à d'autres cabinets d'ingénieurs-conseils. »* ”

aura exécuté une série d'inspections dont le nombre dépend de la taille du chantier et aura remis des rapports d'étape et un rapport final d'inspection au bureau de la BCICA, aux entrepreneurs calorifugeurs, à l'entrepreneur mécanicien et aux responsables de la rédaction des devis.

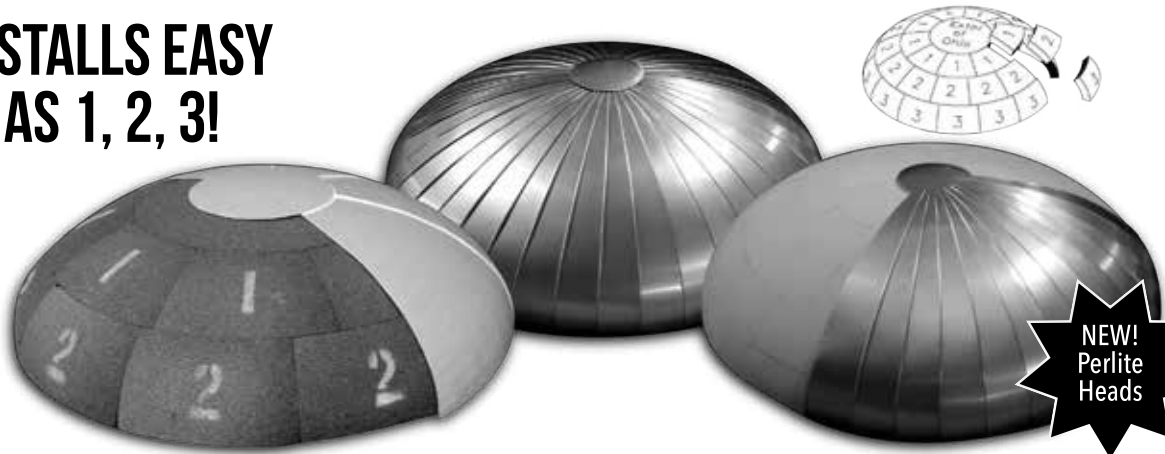
M. Hofler signale que Rocky Point Engineering et Integral Group ont inclus le PAQ dans leurs devis directeurs ; autrement dit, le PAQ devient la norme pour les travaux d'isolation mécanique de chacun des chantiers exécutés par ces cabinets.

Récemment, Smith & Anderson Engineering de l'Okanagan a inclus le PAQ dans le devis d'un de ses chantiers de Salmon Arm après que MM. Hofler et André Pachon, administrateur à la BCICA et à l'ACIT, eurent présenté un exposé sur le sujet à l'AGA de la Educational Facility Managers Association



# PRECISION CONTOURED VESSEL AND TANK HEAD INSULATION WITH CLADDING

## INSTALLS EASY AS 1, 2, 3!



**NEW!**  
Perlite  
Heads

Providing Closed Cellular Fabricated Insulation Systems Since 1985  
Cellular Glass, Extruded Polystyrene (XPS), Perlite, Polyisocyanurate,  
25/50 Polyisocyanurate, Phenolic

208 Republic Street  
Norwalk, Ohio 44857  
Phone: (800) 486-9865  
or (419) 668-2072  
[www.ExtolOhio.com](http://www.ExtolOhio.com)

**Extol of Ohio Inc.**  
Leader in Fabricated Insulations Systems



(EFMA) de Colombie-Britannique à Penticton.

« Ce qui frappe, c'est l'intérêt accru et la réaction générale, indique M. Hofler. Je reçois des demandes de renseignements de la part d'entrepreneurs mécaniciens qui veulent en apprendre davantage sur le programme. En fait, il n'y a pas de résistance, ce qui en soi est intéressant. »

« Je pensais qu'on nous appellerait pour se plaindre qu'il s'agit encore d'une procédure administrative de plus, mais la réaction est très favorable et le programme est bien accueilli partout où nous le présentons. »

La BCICA compte à ce jour deux inspecteurs accrédités en bonne et due forme qui sont prêts à faire les inspections ; elle possède aussi un plan d'action rigoureux pour augmenter le nombre de ses inspecteurs.

« Nous avons bien dit qu'il s'agissait de postes à temps plein ; ces inspecteurs ne doivent pas avoir à faire autre chose pour gagner leur vie. Ils doivent être véritablement des tiers indépendants et ne pas s'exposer aux conflits d'intérêt, précise M. Hofler. Ils font d'autres travaux d'inspection et sont approuvés et nommés par le Conseil. »

Bien qu'il y ait présentement quelque trente chantiers inscrits en Colombie-Britannique – soit le double de l'an dernier – ce

nombre peut certainement augmenter encore davantage, selon M. Hofler.

« Le programme est bien accepté, cela ne fait pas de doute, affirme-t-il. Il faut simplement travailler avec encore un peu plus de diligence auprès des cabinets d'ingénieurs-conseils pour leur présenter des exposés et leur faire connaître le programme ; il faut le vendre, en quelque sorte, aux responsables de l'approvisionnement. »

Chris Ishkanian a présenté un exposé au nom de la BCICA à l'AGA de la Mechanical Contractors Association of BC (MCABC) et M. Hofler est en train de préparer un exposé à l'ASHRAE. Deux membres de la BCICA, Chris Ishkanian (All Therm) et André Pachon (C&G Insulation), présenteront le programme au congrès de l'ACIT à Saskatoon, et participeront à la conférence de la Société canadienne d'ingénierie des services de santé à Vancouver en septembre.

« Nous avons de nouvelles publicités et avons rafraîchi notre campagne actuelle, signale M. Hofler. Nous sommes emballés de voir que le programme est de plus en plus employé, et nous présenterons le programme très bientôt à d'autres cabinets d'ingénieurs-conseils. » ■

Established in Houston, Texas in 1978

*Metal Jacking Specialists*  
**RPR PRODUCTS, INC.**

**INSUL-MATE PRODUCTS**

- Roll Jacking & Sheeting
- 2-Piece aluminum & T316 Stainless Steel Pressed Elbows
- Strapping, Seals, Springs and Screws
- 4 Inch Box Rib Sheets
- Insul-Box Aluminum Siding
- 72" Rib Siding

**ACOUSTI-MATE PRODUCTS**

- Acoustical Jacking
- Aluminum and Stainless Steel Perforated Rolls and Sheeting

**RPRHOUSTON.COM**

407 DELZ | HOUSTON TEXAS 77018 | 713.697.7003 | 800.231.0149



# TIAC TIMES

## Distributor Directory



### BRITISH COLUMBIA

- All Therm Services Inc**  
 Burnaby, BC ..... (604) 559-4331  
 (844) 559-4331
- Brock White Canada**  
 Burnaby, BC ..... (604) 299-8551  
 (800) 665-6200  
 Kamloops, BC ..... (250) 374-3151  
 (877) 846-7502  
 Kelowna, BC ..... (250) 765-9000  
 (800) 765-9117  
 Langley, BC ..... (604) 888-3457  
 Prince George, BC ..... (250) 564-1288  
 (877) 846-7505  
 Surrey, BC ..... (604) 576-9131  
 (877) 846-7506  
 Victoria, BC ..... (250) 384-8032  
 (877) 846-7503
- Crossroads C&I Distributors**  
 Burnaby, BC ..... (800) 663-6595

- Nu-West Construction Products Inc.**  
 Richmond, BC ..... (604) 288-7382  
 (866) 655-5329  
 Kelowna, BC ..... (778) 755-4700  
 (855) 755-4700

- Shur-Fit Products Ltd.**  
 Burnaby, BC ..... (604) 421-5995

- Tempro Tec Inc.**  
 Chilliwack, BC ..... (800) 565-3907

- Winroc-SPI**  
 Burnaby, BC ..... (604) 430-3044

### ALBERTA

- All Therm Services Inc**  
 Edmonton, AB ..... (780) 732-0731  
 (855) 732-0731  
 Calgary, AB ..... (403) 266.7066

- Amity Insulation Group Inc.**  
 Edmonton, AB ..... (780) 454-8558
- Brock White Canada**  
 Calgary, AB ..... (403) 287-5889  
 (877) 287-5889  
 Edmonton, AB ..... (780) 447-1774  
 (800) 724-1774  
 Lloydminster, AB ..... (780) 875-6860  
 (877) 775-6860

- Crossroads C&I Distributors**  
 Edmonton, AB ..... (800) 252-7986  
 Calgary, AB ..... (800) 399-3116  
 Fort McMurray, AB ..... (780) 473-5214

- Nu-West Construction Products Inc.**  
 Calgary, AB ..... (403) 201-1218  
 (877) 209-1218  
 Edmonton, AB ..... (780) 448-7222  
 (877) 448-7222

**Tempo Tec Inc.**

Calgary, AB ..... (403) 216-3300  
 (800) 565-3907  
 Edmonton, AB ..... (800) 565-3907

**Winroc-SPI**

Calgary, AB ..... (403) 720-6255  
 Edmonton, AB ..... (780) 452-4966

**SASKATCHEWAN**

**Alsip's Building Products & Services**

Saskatoon, SK ..... (306) 384-3588

**Brock White Canada**

Regina, SK ..... (306) 721-9333  
 (800) 578-3357  
 Saskatoon, SK ..... (306) 931-9255  
 (800) 934-4536

**Crossroads C&I Distributors**

Regina, SK ..... (306) 551-6507

**Nu-West Construction Products Inc.**

Saskatoon, SK (Corporate) ..... (306) 978-9694  
 Regina, SK ..... (306) 721-5574  
 (800) 668-6643  
 Saskatoon, SK ..... (306) 242-4224  
 (800) 667-3766

**Wallace Construction Specialties Ltd.**

Regina, SK ..... (306) 569-2334  
 (800) 596-8666  
 Saskatoon, SK ..... (306) 653-2020  
 (800) 667-3730

**MANITOBA**

**Alsip's Building Products & Services**

Winnipeg, MB ..... (204) 667-3330

**Brock White Canada**

Winnipeg, MB (Corporate) ..... (204) 694-3600  
 (888) 786-6426

**Crossroads C&I Distributors**

Manitoba Representative ..... (306) 551-6507

**Nu-West Construction Products Inc.**

Winnipeg, MB ..... (204) 977-3522  
 (866) 977-3522

**ONTARIO**

**Brock White Canada**

Thunder Bay ..... (807) 623-5556  
 (800) 465-6920

**Crossroads C&I Distributors**

Hamilton ..... (877) 271-0011  
 Kitchener ..... (800) 265-2377  
 Ottawa ..... (800) 263-3774  
 London ..... (800) 531-5545  
 Sarnia ..... (800) 756-6052  
 Toronto ..... (800) 268-0622

**Dispro Inc.**

Ottawa ..... (800) 361-4251

**General Insulation Company, Inc.**

Etobicoke ..... (416) 675-1710

**Impro**

Mississauga, ON ..... (905) 602-4300  
 (800) 95-IMPRO

**Multi-Glass Insulation Ltd.**

Toronto, ON ..... (416) 798-3900  
 Hamilton, ON ..... (905) 545-0111  
 Ottawa, ON ..... (613) 523-4089

**QUEBEC**

**Crossroads C&I Distributors**

Montreal ..... (800) 361-2000  
 Quebec City ..... (800) 668-8787

**Dispro Inc.**

Montréal, QC ..... (514) 354-5250  
 Québec City, QC ..... (800) 361-4251

**General Insulation Company Inc.**

Saint-Laurent, QC ..... (514) 667-9444

**Multi-Glass Insulation Ltd.**

Montreal, QC ..... (514) 355-6806

**Nadeau**

Montreal, QC ..... (514) 493-1800  
 (800) 361-0489  
 Québec City, QC ..... (418) 872-0000  
 (800) 463-5037

**NEW BRUNSWICK**

**Multi-Glass Insulation Ltd.**

Saint John, NB ..... (506) 633-7595

**Scotia Insulations**

Saint John, NB ..... (506) 632-7798

**NOVA SCOTIA**

**Crossroads C&I Distributors**

Dartmouth, NS ..... (902) 468-2550

**General Insulation Company Inc.**

Halifax, NS ..... (902) 468-5232

**Multi-Glass Insulation Ltd.**

Halifax/Dartmouth, NS ..... (902) 468-9201

**Scotia Insulations**

Dartmouth, NS ..... (902) 468-8333

**NEWFOUNDLAND & LABRADOR**

**Multi-Glass Insulation Ltd.**

St. John's, NL ..... (709) 368-2845

**Scotia Insulations**

Mount Pearl, NL ..... (709) 747-6688



**TIAC**   **ACIT**

**Thermal Insulation Association of Canada**    **Association Canadienne de l'Isolation Thermique**  
The Voice of The Mechanical Insulation Industry    La voix de l'industrie de l'isolation mécanique

**BECOME A MEMBER OF TIAC TODAY**

Interested in becoming a member? Contact the TIAC office for more information.

1485 Laperriere Avenue,  
 Ottawa, ON K1Z 7S8  
 T: 613.724.4834 • F: 613.729.6206

If you're already a member and would like to appear in the TIAC Distributor Directory please contact:

Christina Tranberg, *TIAC Times*  
 tel: 1.877.755.2762 • email: ctranberg@pointonemedia.com

## Stake out your territory

In all major urban areas there is traffic congestion. The rush hour seems to go on all day from about 6 am until about 7 pm, Monday to Friday. I once heard a guy got a parking ticket on the 401 because he was stopped for so long. Why do we see trucks from contractors in Hamilton working in Toronto and visa versa?

Do you ever calculate the travel time for each of your vehicles? With GPS systems this should be a no brainer. Look at the number of travel hours per truck per day and then determine what you can do to reduce it. Every minute saved can be billed as additional billing time.

Obviously the first thing to do is to schedule trucks by postal code to minimize travel time. Next, schedule techs to go from home to sites that are nearest to their homes.

If you can increase your productive time, that is reduce travel time by one hour per day at an average billing rate of \$100 this would generate revenue of \$500 per week for 52 weeks this totals \$26,000 not just in revenue but in pure profit plus there will be less operating cost for the vehicles and less tool fees. And that's just for one truck. If you have four trucks this operational management will generate more than \$100,000 in annual profits—that's one million dollars in 10 years.

The other advantage is that you need fewer mechanics to do the work and in this market where it is hard to get good mechanics every hour counts and if you are making more money you can even pass some of the gain on to your employees. Now if you are doing all that then great. I bet you are not doing the following, which will even get you greater returns.

Let's think strategically. I believe Hamilton has a population of approximately 520,000. If we assume three persons per household then there should be about 170,000 households. How many of your competitors are in that area? How much work could you get by focusing on your geographic area. People like to buy locally.

If you are a residential or commercial contractor how many potential clients are within eight kilometres of your office?



By / par Ron Coleman

## Délimitez votre territoire

Dans toutes les grandes zones urbaines, la circulation est encombrée. Du lundi au vendredi, l'heure de pointe semble s'étirer de 6 h à 19 h environ. J'ai déjà entendu dire qu'un gars avait attrapé une contravention de stationnement sur la 401 parce qu'il était resté immobile tout ce temps-là ! Pourquoi voit-on des camions d'entrepreneurs de Hamilton à l'œuvre à Toronto et vice versa ?

Vous arrive-t-il de calculer le temps de déplacement pour chacun de vos véhicules ? Avec un système GPS, cela devrait être facile. Voyez combien d'heures de route un camion effectue par jour, puis déterminez ce que vous pouvez faire pour réduire ce nombre. Toute minute économisée peut être du temps facturable supplémentaire.

De toute évidence, la première chose à faire est d'ordonner les sorties des camions par code postal pour réduire au minimum le temps de déplacement. Ensuite, faites en sorte que les techniciens se rendent chez les clients les plus proches de leur domicile.

Si vous pouvez accroître votre temps productif, en l'occurrence réduire le temps de déplacement d'une heure par jour à un taux de facturation moyen de 100 \$, cela générera des recettes de 500 \$ par semaine ; sur 52 semaines, cela représente en tout 26 000 \$ non seulement de recettes, mais de purs profits. De plus, les coûts d'utilisation des véhicules et les frais de péage seront moindres. Et cela, pour un seul camion. Si vous en avez quatre, cette gestion opérationnelle produira des profits annuels de plus de 100 000 \$ — soit un million de dollars en dix ans.

L'autre avantage, c'est que vous avez besoin de moins de mécaniciens pour exécuter le travail à faire et, dans le marché actuel où il est difficile de trouver de bons mécaniciens, chaque heure compte ; et puis, si vous faites plus d'argent, vous pouvez même passer une partie de ces gains à vos employés. Maintenant, si vous faites déjà tout cela, bravo ! Voyons voir plutôt ce qu'il en est des conseils suivants, qui vont vous rapporter encore davantage.

Réfléchissons de manière stratégique. Hamilton a une population d'environ 520 000 personnes. À supposer qu'il y ait trois personnes par ménage, cela devrait représenter

### NDT INSPECTION PLUGS



*Your Customers Are Concerned About ...*

Corrosion  
Under  
Insulation  
(CUI)



NDTSeals.com ■ 800.261.6261



You see that covers an area of some 200 kms<sup>2</sup> and you are never more than eight kms from home base. You will reduce travel time, increase productivity, and better pre-planning will allow you to cut down on visits to the wholesalers.

Your vehicle operating costs could reduce by 50% due to a lot less wear and tear and fuel savings. What percent of that market would you need to keep your fleet busy? Likely a very small percent.

In the Hamilton example above there aren't likely not enough customers to go around. Fortunately all contractors are not created equal. You should be thinking how to intensify your market. Make sure all your advertising and marketing materials are focused on the eight km rule. As you build up your "home eight km base," your stress will reduce and your profits increase significantly. Another way of looking at it is for every two customers a Hamilton contractor has in Toronto he could replace that with one customer in Hamilton because of the saving in travel time. If your strategy is to save one hour per day with four techs then you could invest some of that additional \$100,000 profit in target marketing.

The next door strategy. When you are at a customer's site are you servicing the home/office on either side of your customer? Could you get an introduction? Imagine if you got some of those next door customers. You could provide a very good referral program to your customers as you could do two or three service calls with only one travel time. Some of that savings you could keep and some you could pass on to your referrer.

Think about this the next time you are stuck in traffic (which will be pretty soon). You know it's not going to get any better. So do something about it.

Focus locally and make more money and you will have happier employees and happier customers. ■

*Ron Coleman helps make the ownership transition of trade and specialty contracting companies more successful. He ensures that businesses are attractive to buyers so that both seller and buyer enjoy a win-win situation.*

*His book "Becoming Contractor of the Year" will show you techniques you can use to make more money, have more fun, and make your business more saleable.*

*His book "Building Your Legacy" has more than 40 great ideas for helping you work smarter, not harder, and create a legacy of which you can be very proud.*

*Ron is a professional accountant, a certified management consultant, and a professional member of the Canadian Association of Professional Speakers.*

*Need a speaker for your next conference? Give Ron a call. Visit Ron at [www.ronaldcoleman.ca](http://www.ronaldcoleman.ca) and review his other publications and resource materials for contractors.*

quelque 170 000 ménages. Combien avez-vous de concurrents dans cette région ? Combien de travail pourriez-vous obtenir en vous concentrant sur votre zone géographique immédiate ? Les gens aiment acheter localement.

Si vous êtes un entrepreneur résidentiel ou commercial, combien y a-t-il de clients potentiels dans un rayon de huit kilomètres autour de votre bureau ? Voyez-vous, il s'agit d'une superficie de quelque 200 km<sup>2</sup> et vous ne vous trouvez jamais à plus de huit kilomètres de votre lieu d'attache. En planifiant le tout, vous réduisez le temps de déplacement, vous accroissez la productivité et vous diminuez le nombre des visites chez les grossistes. Vos coûts d'utilisation des véhicules pourraient baisser de 50 % parce que l'usure sera bien moindre et que vous réaliserez des économies de carburant. De quel pourcentage de ce marché auriez-vous besoin pour tenir votre parc de camions occupé ? Probablement un très petit pourcentage.

Dans l'exemple de Hamilton, le nombre de clients n'est probablement pas suffisant pour tout le monde. Heureusement, les entrepreneurs ne sont pas tous égaux. Vous devriez songer à la manière de consolider votre marché. Veillez à organiser tous vos efforts publicitaires et de marketing de manière à respecter la règle des huit kilomètres. À mesure que vous développerez votre territoire d'attache dans ce rayon de huit kilomètres, votre stress diminuera et vos profits augmenteront sensiblement. Par ailleurs, l'entrepreneur de Hamilton pourrait remplacer deux clients à Toronto par un client à Hamilton grâce au temps de déplacement économisé. Si votre stratégie consiste à économiser une heure par jour par personne et que vous avez quatre techniciens à votre service, vous pourriez alors investir dans du marketing ciblé une partie de ces profits supplémentaires de 100 000 \$.

La stratégie du voisinage constitue un autre moyen à envisager. Lorsque vous êtes chez un client, demandez-vous si vous fournissez déjà des services à ses voisins, qu'il s'agisse de domiciles ou de bureaux. Pourriez-vous vous faire présenter ? Imaginez si vous obteniez la clientèle de quelques-uns de ces voisins. Avec un très bon programme de recommandation, vous pourriez en arriver à répondre à deux ou trois appels de

*suite à la page 50*



**Are you starting to work on your marketing plans for 2017?**

**The TIAC Times 2017 Media Guide is now available. Contact Christina at [ctranberg@pointonemedia.com](mailto:ctranberg@pointonemedia.com) or by phone at 1.877.755.2762 to request your copy.**

### 3 Ways To Shorten Safety Meetings And Still Be More Effective

*There are requirements to cover in safety meetings. They require a balanced approach. Engagement and safety have to work together.*

No one has ever complained that the safety meeting was too short. In fact, cheers go up when the safety meeting somehow magically ends early. Safety meetings are the only legally required meetings of an organization besides the shareholders' Annual General Meetings. But nowhere in the OH&S Act does it require safety meetings to be dull, dry, boring or long.

This article addresses longer format meetings like safety days, stand-downs, or any other multi-hour safety event.

Safety meetings can either be effective or confusing. Yes, there are requirements to cover in the safety meeting but it has to be a balanced approach. Engagement and safety have to work together.

Here are three ways that you can shorten the length of the safety meeting and still be more effective at engaging your people:

**Think quality over quantity.** Stop thinking in blocks of time and start thinking in blocks of workable information. Safety meetings utilizing several presenters can potentially address a multitude of topics. Senior managers may want to discuss new projects. Outside experts might be brought in to address working in heat. Whomever is presenting will want to know how much time they have to present and, "what time do I start?" This presents the first problem. A presenter scheduled to start at 10 a.m. may only show up at 9:50 a.m. That means the earlier presenters will have to fill the two previous hours until the presenter arrives. The second problem occurs when you force presenters to fill their time slot. Do you really need to set aside 45 minutes to address ladder safety? Give a presenter a block of time and they will fill it. Even if they only have 15 minutes of solid information, the rest will be padding and filler. Every off-topic thought in a presentation competes against the important subject matter. Attendees are left to discern what was important from what was padding and filler. Oh, and if your presenter doesn't want to attend the whole safety meeting awaiting their turn, do you really want them at your meeting?

**Identify the one thing you want to happen.** If you are going to have a meeting, it needs to be focused on accomplishing one or two things only. Every speaker, presentation and PowerPoint slide should support the purpose of the meeting. Attendees should come away with a clear understanding of what you want them to do with the information you gave them in this meeting. It should address the issue or issues that they are either facing or about to face in their day-to-day work.



By / par Kevin Burns

### Comment raccourcir les réunions de santé-sécurité et gagner en efficacité

*Les réunions de santé-sécurité doivent répondre à certaines exigences, dont celle d'une démarche équilibrée. La participation et la sécurité vont de pair.*

Personne ne s'est jamais plaint que les réunions de santé-sécurité soient trop courtes. En fait, tous se félicitent de ce que des réunions de sécurité se terminent comme par magie plus tôt que prévu. Les réunions de santé-sécurité au travail sont les seules réunions exigées par la loi en plus des assemblées générales annuelles des actionnaires. Mais la loi n'oblige personne à tenir des réunions de santé-sécurité qui soient ennuyeuses, arides, rébarbatives ou interminables.

Dans le présent article, nous examinons le cas des réunions plus longues, comme les journées de la sécurité, les pauses-sécurité ou toute autre activité en santé-sécurité qui dure plusieurs heures.

Certaines réunions en santé-sécurité sont efficaces, d'autres sont carrément déroutantes. Oui, la réunion doit, de par la loi, être conforme à certaines exigences, mais elle doit aussi s'appuyer sur une démarche équilibrée. La participation et la sécurité vont de pair.

Voici trois moyens pour raccourcir vos réunions en santé-sécurité et gagner en efficacité par une participation accrue des employés :

**Penser qualité plutôt que quantité.** Il faut arrêter de penser en blocs horaires et penser plutôt en termes de blocs d'information raisonnables. Les réunions de santé-sécurité qui supposent l'intervention de plusieurs spécialistes peuvent porter effectivement sur une foule de sujets : des cadres supérieurs qui viennent, par exemple, parler de nouveaux projets, ou des experts externes qui sont invités à discuter du travail à la chaleur. Peu importe, tout conférencier invité, quel qu'il soit, veut savoir de combien de temps il dispose pour son exposé et à quelle heure il commence. Voilà déjà un premier problème. En effet, le conférencier prévu pour 10 h peut très bien se présenter à 9 h 50 seulement. Ceci signifie que les conférenciers censés intervenir avant lui doivent remplir les deux heures précédentes. Le deuxième problème surgit quand

That means you as the safety meeting organizer, have to work backwards. Determine what one or two things you want to have happen as a result of this meeting. What do you want your employees to do better or differently? Identify the one or two takeaways from the meeting and then ensure that every presentation speaks to those one or two issues only. The more ideas you introduce, the more you confuse the attendees. If the safety meeting isn't clear on its intentions, how can you expect your people to be clear about what they're supposed to do?

**Answer four questions.** Every safety meeting attendee wants to know the answers to four questions. Answer these questions during your meeting planning. Help your meetings to become much more effective and laser-focused. Here are the four questions you need to answer:

1. What is the purpose of this meeting? What is the theme, the point of having this meeting?
2. What is it that we are about to learn? Give attendees some sense of the subject matter that is about to come at them.
3. Why is it important? Inform meeting attendees why you have chosen this theme at this time and why it is important information at this time.
4. What do you want us to do with the information? This is the takeaway point. Explain what you expect your people to be able to take away from the meeting and explain how you want them to apply it.

They will engage better if they know the answers to these four questions. And, your presenters need these four questions answered before they prepare for their presentations.

There's no law against reducing the amount of time presenters get at safety meetings. There are no minimums that you are required to fill. Shorten up the presentations to 10-15 minutes each. Identify the one or two things you want to have happen. And tell your people why they're there, what they will learn and what you want them to do with the information. Your safety meetings will be laser-like and far more effective. ■

*Kevin Burns gives engaging, entertaining and inspiring speeches to front-line employees at safety meetings. He also works with supervisors and safety managers on-site or in keynote presentations at conferences. Kevin helps organizations integrate caring for and valuing employees through their safety programs. Kevin Burns is a management consultant, safety speaker and author of 9 books. He is based in Calgary, Canada.*

**We're always looking for interesting stories or suggestions for editorial coverage. If you've got a great idea please share it with our editor, Jessica Kirby, at [jkirby@pointonemedia.com](mailto:jkirby@pointonemedia.com) or by phone at 250.816.3671**

vous obligez les conférenciers à remplir leur bloc horaire. Est-ce qu'il faut vraiment prévoir 45 minutes pour parler de la sécurité dans les échelles ? Donnez un bloc horaire à un conférencier, et il trouvera bien à le remplir. Même si le conférencier a de l'information pour seulement 15 minutes, il prendra le reste du temps pour remplir son bloc. Et c'est à ce moment-ci que l'accessoire se mêle à l'essentiel. Les participants doivent dès lors se démêler eux-mêmes et faire la distinction entre l'essentiel et l'accessoire... Et puis, si l'intervenant ne veut pas rester sur place et assister à la réunion en attendant son tour, vaut-il vraiment la peine de l'inviter à la réunion pour commencer ?

**Définir l'objectif ultime de la réunion.** Si vous prenez la peine d'organiser une réunion de santé-sécurité, donnez-vous aussi la peine de définir un ou deux objectifs seulement à réaliser pendant la réunion. Chaque conférencier, chaque exposé, chaque diapo PowerPoint doit aller dans le sens des objectifs de la réunion. Les employés devraient toujours ressortir avec une idée claire de ce qu'ils doivent faire de l'information qu'ils ont reçue pendant la réunion. La réunion doit porter sur une question ou des questions auxquelles ils font face ou devront faire face au quotidien. Autrement dit, vous, l'organisateur de la réunion de santé-sécurité, devez travailler à rebours. Commencez par déterminer un ou deux éléments qui, selon vous, devraient ressortir de la réunion. Que voulez-vous que vos employés fassent mieux ou différemment ? Définissez les deux ou trois points à retenir de la réunion, et assurez-vous que chacun des exposés porte sur ces points. Plus il y aura de points à examiner, plus les participants risquent de s'y perdre. Si les objectifs de la réunion ne sont pas clairs, comment vous attendre à ce que vos employés comprennent clairement ce qu'ils sont censés faire ?

**Répondre aux quatre questions suivantes.** Le participant aux réunions de santé-sécurité veut pouvoir répondre à quatre questions. Répondez vous-même à ces questions pour planifier la réunion. Vos réunions gagneront en efficacité et seront très ciblées. Voici les quatre questions :

1. Quel est l'objet de la réunion ? Quel en est le thème, quel en est le but poursuivi ?
2. Qu'y apprendrons-nous ? Donnez aux participants une idée de la matière qui y sera abordée.
3. Pourquoi la réunion est-elle importante ? Informez les participants des raisons pour lesquelles vous avez choisi ce thème à ce point-ci et pourquoi il est important.
4. Que voulez-vous que nous fassions de l'information reçue ? Voilà l'essentiel à retenir. Expliquez ce que les employés devraient retenir de la réunion et la façon dont ils devront appliquer l'information communiquée.

Il sera plus facile de mobiliser les employés si ceux-ci

*suite à la page 50*



## A Guess is not Good Enough – The Costs of Careless Estimating

Determining the overall cost of a construction project before it has begun can be a difficult task. Understandably, an original estimate will not account for every unforeseen condition. However, in the recent case of *Sea-Bright Builders Inc. v. Graves*, the Supreme Court found the estimate of a local contractor (the “Contractor”) to be contractually binding, even where the estimate included language stating it was not a fixed-price quote. This significantly limited the overall amount the Contractor could charge for its work.

### The Facts

A BC couple (the “Homeowners”) hired the Contractor to carry out a complicated construction project involving joining two different houses together (the “Project”). Due to significant delays and unforeseen cost escalations, the Homeowners’ budget was significantly exceeded. The Homeowners found themselves under-financed when the Contractor estimated that it would require an additional \$345,500.00 to complete the Project, a figure bringing the overall cost well above the original estimates. With this news, the Project came to a grinding halt.

The Contractor sued the Homeowners for amounts allegedly outstanding for work performed. The Homeowners counterclaimed, arguing that the losses they sustained from the Contractor’s mismanagement of the Project and deficient workmanship exceeded any amount owing to the Contractor.

### The Decision

In its ruling favouring the Homeowners, the Court found that some of the Contractor’s estimates had been prepared carelessly.

The court also found that, even though the contract stated the estimates were not to have contractual effect, the parties had actually intended the estimate to form part of the contract. In deciding this point, the court considered a variety of factors, including: (1) the Contractor’s knowledge of the Homeowners’ reliance on financing for the Project and that cost was of



By / par Andrew D. Delmonico and Anne Cochrane

## Le coût de la négligence dans les estimations

Établir le total des coûts d’un chantier avant le début des travaux peut s’avérer une tâche ardue. À l’évidence, la première estimation des coûts ne peut tenir compte de tous les imprévus. Cela dit, dans l’affaire récente *Sea-Bright Builders Inc. c. Graves*, la Cour supérieure a conclu que l’estimation d’un entrepreneur local établissait un lien contractuel contraignant, et ce même si ladite estimation comportait une clause selon laquelle la soumission ne constituait pas un contrat à forfait. Ce jugement vient limiter considérablement le montant global que l’entrepreneur pouvait facturer pour son travail.

### Les faits

Un couple de Colombie-Britannique avait embauché l’entrepreneur pour un projet de construction compliqué qui consistait à relier deux maisons. Étant donné des retards importants et une augmentation imprévue des coûts, le budget des propriétaires s’est trouvé grandement dépassé. Les propriétaires n’avaient plus le financement nécessaire pour faire face à une facture supplémentaire de 345 500 \$, selon l’estimation de l’entrepreneur, nécessaire pour terminer le chantier. Le total des coûts réels dépassait considérablement le montant de l’estimation originale. Avec cette annonce, le chantier s’est arrêté net.

L’entrepreneur a intenté une poursuite contre les propriétaires, réclamant des sommes présumément impayées pour les travaux exécutés. Les propriétaires ont riposté en introduisant une demande reconventionnelle contre l’entrepreneur, affirmant que les pertes qu’ils avaient subies par suite des problèmes de gestion du chantier et de la qualité médiocre de l’exécution dépassaient la somme qu’ils auraient dû à l’entrepreneur.

### La décision du tribunal

Dans son jugement en faveur des propriétaires, la Cour a conclu que l’entrepreneur avait fait preuve de négligence dans la préparation de certaines de ses estimations.

La Cour a aussi conclu que, même si une clause du contrat stipulait que les estimations n’avaient pas de valeur contractuelle, les parties avaient néanmoins eu l’intention que



Montreal • Québec City • Ottawa  
514-354-5250 • 1-800-361-4251  
www.dispro.com • iso@dispro.com

Gamme complète de produits isolants  
Complete line of insulation products

Distributeur-fabricant  
Depuis 1982

Distributor-Fabricator  
Since 1982

ISO 9001

overriding importance to them, (2) that the Contractor's project manager had represented himself as having expertise in estimating, (3) that the Homeowners relied on the project manager's advice and obtained financing on that basis, and (4) that the Homeowners had clearly communicated to the Contractor that they could proceed only if the estimate was not exceeded.

The court also found in favour of the Homeowners regarding the majority of the alleged deficiencies. In fact, the Court held that the Contractor actually owed money to the Homeowners due to poor workmanship.

### Lessons Learned

- Including a statement with your estimates that they are not intended to be binding is generally good practice, but may be insufficient if you treat the estimate like a fixed-price quote.
- Be diligent and thorough in all of the estimations you provide, especially where a project is unusual or outside your wheelhouse. ■

*This article was written by Andrew D. Delmonico, a lawyer, and Anne S. Cochrane, an articulated student, who practice in construction law with the law firm of Kuhn LLP. This article is only intended as a guide and cannot cover every situation. It is important to get legal advice for specific situations. If you have any questions or comments about this case or other construction law matters, please contact us at 604-864-8877.*

## SAVE THE DATE

**If you're working on your plans for 2017 remember to include your trip to the 2017 TIAC Convention in Toronto, Ontario!**

**August 23-26, 2017**

## Insulation Applicators Ltd

Industrial - Commercial Insulation & Asbestos Abatement

**Wayne Bell**

Phone: (306) 949-1630  
Cell: (306) 536-3907  
Fax: (306) 949-3266

E-mail: waynebell@sasktel.net  
272 Mill Street  
Box 781, Regina SK S4P 3A8

les estimations fassent partie du contrat. Dans son jugement, la Cour a examiné un certain nombre de facteurs : (1) le fait que l'entrepreneur savait que les propriétaires devaient obtenir une hypothèque pour le chantier et que les coûts étaient pour eux de première importance, (2) le fait que le directeur de chantier de l'entrepreneur se soit présenté comme un expert de l'estimation des coûts, (3) le fait que les propriétaires se soient fiés à l'avis du directeur de chantier et aient obtenu leur financement sur la foi de cet avis, et (4) le fait que les propriétaires aient communiqué clairement à l'entrepreneur qu'ils n'iraient de l'avant que si les estimations n'étaient pas dépassées.

La Cour a aussi tranché en faveur des propriétaires pour ce qui est de la majorité des travaux présumés non conformes. La Cour a déclaré que l'entrepreneur devait en fait de l'argent aux propriétaires à cause de la médiocrité de l'exécution de ses travaux.

### Leçons à tirer

- S'il convient, en effet, d'ajouter une clause aux estimations pour indiquer que celles-ci n'ont pas de valeur contractuelle, cette clause pourrait néanmoins s'avérer insuffisante si l'on considère l'estimation comme une soumission à forfait.
- Faites preuve de diligence et de rigueur dans toutes les estimations que vous fournissez, surtout dans les cas où les projets sont inhabituels ou ne tombent pas dans vos cordes. ■

*Le présent article a été rédigé par Andrew D. Delmonico, avocat, et Anne S. Cochrane, stagiaire, qui pratiquent le droit de la construction au cabinet Kuhn LLP. L'information qu'il contient constitue simplement un guide et ne s'applique pas forcément à tous. Il est essentiel que vous consultiez un avocat qui examinera votre cas particulier. Pour toute question ou observation sur le cas présenté ici ou sur toute autre cause juridique liée à la construction, n'hésitez pas à communiquer avec nous au 604.864.8877.*

*Le lecteur québécois comprendra que la présente traduction française a été établie dans le contexte du régime de la common law et qu'il doit consulter un juriste pour procéder aux adaptations exigées le cas échéant par le droit civil québécois.*



MECHANICAL INSULATION SERVICES

## Insulation and Fire Stop Specialists

Office: 604-874-9615  
Fax: 604-874-9611  
Email: RFQ@tight5.net

#108 - 4238 Lozells Avenue  
Burnaby, BC V5A 0C4

**www.tight5.net**

**ENTREPRENEURS 101**

suite de la page 45

service pour un seul déplacement. Vous pourriez garder une partie de ces économies et en passer une partie au client qui vous aura refilé un tuyau.

Pensez à cela la prochaine fois que vous serez coincé dans un bouchon de circulation (ce qui arrivera très bientôt, c'est certain). Vous savez que les choses ne s'amélioreront pas à ce chapitre. Faites votre part.

Concentrez-vous sur votre localité et faites plus d'argent, et vous aurez des employés et des clients plus heureux. ■

*Ronald Coleman, B.Sc.C., FCCA, CMC, est un expert-comptable, auteur, consultant certifié en gestion et conférencier professionnel de Vancouver (C.-B.) qui travaille principalement avec des entrepreneurs spécialisés.*

*Ses deux derniers livres s'intitulent Becoming Contractor of the Year - While Making More Money and Having More Fun et Building Your Legacy – Lessons for Success from the Contracting Community.*

*Le texte qui précède est la traduction d'un extrait de son livre numérique gratuit, Your Three Giant Steps to Success. Visitez son site Web à <www.ronaldcoleman.ca> pour en télécharger le texte intégral ou obtenir de l'information supplémentaire, ou envoyez-lui un courriel à ronald.<info@ronaldcoleman.ca>.*

**LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL**

suite de la page 47

connaissent la réponse à ces quatre questions. Et vos intervenants doivent eux-mêmes répondre à ces quatre questions avant de commencer à préparer leurs exposés.

Il n'y a pas de loi qui interdise de réduire le nombre de spécialistes ou de conférenciers à une réunion de santé-sécurité. Il n'y a pas de nombre minimal à respecter à ce chapitre. Arrangez-vous pour que les exposés ne durent pas plus de dix à quinze minutes chacun. Définissez un ou deux points essentiels. Expliquez le but de la réunion aux employés, ce qu'ils y apprendront et ce qu'ils devront faire de ce qu'ils auront appris. Vos réunions en santé-sécurité seront ainsi très ciblées et bien plus efficaces. ■

*Kevin Burns est un communicateur captivant, divertissant et stimulant. Il est appelé à s'adresser aux employés de première ligne dans le cadre de réunions de santé-sécurité. Il travaille aussi avec des superviseurs et des directeurs de la sécurité sur place et est invité régulièrement à prononcer des discours à des conférences. M. Burns aide les organismes à intégrer à leurs programmes de santé-sécurité des moyens pour mettre leurs employés en valeur et favoriser leur bien-être. Il est conseiller en gestion, conférencier en matière de santé-sécurité et auteur de neuf ouvrages. Il travaille à partir de Calgary (Canada).*

Advertiser index / Index des annonceurs

Advertiser / Compagnie	Page	Phone	Web
Aeroflex USA Inc.	24, 25	866.237.6235	www.aeroflexusa.com
All Therm Services Inc.	28	604.559.4331	www.alltherm.ca
Amity Insulation Group Inc.	33	780.454.8558	e: sales@amityinsulation.com
ArmaceLL LLC	31	800.866.5638	www.armacell.com
BCICA	29,39	604.438.6616	www.bcica.org
BC Insulators, Local 118	15	604.877.0909	energyconservationsspecialists.org
Belform Insulation Ltd.	23	519.652.5190	www.belform.com
Brock White Canada	34	403.287.5889	www.brockwhite.ca
C&G Insulation Ltd.	36	250.769.3303	e: candginsulation@shawbiz.ca
Crossroads C&I Distributors Inc.	18	604.421.1221	www.crossroadsci.com
Dispro Inc.	48	800.361.4251	www.dispro.com
Dyplast Products	8	800.433.5551	www.dyplast.com
Extol of Ohio Inc.	40	800.486.9865	www.extolohio.com
FastEST Inc.	4	800.828.7108	www.fastest-inc.com
General Insulation Company Inc.	6	514.667.9444	www.generalinsulation.com
Ideal Products of Canada Ltd.	13	800.299.0819	www.idealproducts.ca
Insulation Applicators Ltd.	49	306.949.1630	e: waynebell@sasktel.net
Industrial Insulation Group LLC	19	800.866.3234	www.jm.com/industrial/wastedenergy
Johns Manville	7	800.654.3103	www.specJM.com
MFM Building Products Corp.	35	800.882.7663	www.solutions.flexclad.com
Multi-Glass Insulation Ltd.	36, 37	877.822.0635	www.multiglass.com
NDT Seals	44	800.261.6261	www.ndtseals.com
Nu-West Construction Products Inc.	4	800.667.3766	www.nu-west.ca
Owens Corning	9	800.GETPINK	www.owenscorningcommercial.com
Pittsburgh Corning	IFC	800.545.5001	www.foamglas.com
Polyguard Products Inc.	5	214.515.5000	www.polyguardproducts.com
Proto Corporation	21	800.875.7768	www.protocorporation.com
Roxul Inc.	IBC	800.265.6878	www.roxul.com
RPR Products, Inc.	41	800.231.0149	www.rprhouston.com
Shur-Fit Products Ltd.	31	866.748.7348	www.shurfitproducts.com
Thermo Applicators Inc.	6	204.222.0920	e: info@thermoapplicators.com
Tight 5 Contracting Ltd.	49	604.874.9615	www.tight5.net
Wallace Construction Specialties Ltd.	16	800.596.8666	www.wallace.sk.ca
Winroc/SPI	30	403.720.6255	www.winrocspi.com
TIAC Distributors / Manufacturers	42 - 43 / OBC		



New **ROXULASSIST**  
online calculation tool



# Industrial Insulation shaped by experts.

Experience our knowledge with **ROXULASSIST**<sup>®</sup>,  
the online thermotechnical calculation tool

This expert tool puts our extensive consulting skills and 75+ years of experience in the field of industrial insulation at your fingertips. Together, with our sustainable ProRox<sup>®</sup> stone wool solutions, we can help you deliver the highest available protection against fire, heat, noise and energy loss while also reducing CO<sub>2</sub> emissions. Do the math and calculate the ideal insulation thickness with **ROXULASSIST**, our free online expert calculation program. Sign up at [www.roxulassist.com](http://www.roxulassist.com) or call **(800) 265-6878** to help your business shape up.

**ROXULASSIST** is available free of charge  
at [www.roxulassist.com](http://www.roxulassist.com)



**EXPERT  
TOOL**



**ROXUL**<sup>®</sup>  
TECHNICAL INSULATION



INNOVATIONS FOR LIVING™

